

УДК 658.1  
ББК 65.291.9  
Ф 59

Автор-составитель И. И. Кикоть, канд. экон. наук, доцент

Рецензенты: И. Г. Надточаев, начальник отдела финансов, ценообразования и расчетов управления бухгалтерского учета и финансов Гомельского облпотребсоюза;  
Т. В. Шабловская, канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и финансового менеджмента в отраслях народного хозяйства Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Рекомендовано к изданию научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации». Протокол № 7 от 11 июня 2019 г.

**Финансы** организации : пособие для реализации содержания образовательных программ высшего образования I ступени и переподготовки руководящих работников и специалистов / авт.-сост. И. И. Кикоть. – Гомель : учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2020. – 184 с.

ISBN 978-985-540-546-8

Издание содержит теоретические сведения по темам учебной дисциплины «Финансы организации». Пособие предназначено для студентов экономических специальностей и лиц, осваивающих образовательные программы переподготовки руководящих работников и специалистов.

УДК 658.1  
ББК 65.291.9

ISBN 978-985-540-546-8

© Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2020

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Дисциплина «Финансы организации» изучает финансовые отношения в различных отраслях народного хозяйства. Как известно, основной целью коммерческой деятельности организаций является получение прибыли, которая является основным источником развития организации и повышения его конкурентоспособности. Для этого необходимо решить задачи, связанные с выработкой рациональных методов финансирования, пополнения финансовых ресурсов, определения структуры и стоимости финансирования. Решение всех этих задач зависит от наличия высококвалифицированных кадров в области управления финансами, знающих теоретические основы организации финансов и обладающих практическими навыками анализа и прогнозирования в сфере финансов.

Цель данного пособия – раскрыть сущность финансов предприятий, показать их роль в системе финансов потребительской кооперации, развить у студентов навыки обобщения материала, излагаемого в нормативно-правовых документах, ведения финансовых и планово-аналитических расчетов.

В пособии в логической последовательности раскрывается сущность финансов, вопросы формирования и использования капитала и активов, сущность доходов, расходов и прибыли, расчетно-кассовые операции организаций, вопросы их кредитования и управления финансами (оценка финансового состояния, финансовое планирование).

Список рекомендуемой литературы способствует более углубленному изучению тем дисциплины «Финансы организации».

# **Тема 1. ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВ И ФИНАНСОВОЙ РАБОТЫ ОРГАНИЗАЦИЙ**

## **1.1. Сущность, функции и принципы организации финансов предприятий**

Основным звеном производственной, коммерческой и финансовой деятельности является предприятие. Предприятие в рыночных условиях – это самостоятельный хозяйствующий субъект, осуществляющий деятельность в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. От эффективности работы предприятия зависит состояние экономики системы потребительской кооперации и социально-экономическое развитие государства. Доход, созданный в сфере производства и обращения, является первичной основой и началом финансовых отношений в экономике.

Финансы предприятий – это экономическая категория, особенность которой заключается в сфере ее действия и присущих ей функциях. Финансы выражают денежные перераспределительные отношения, без которых не может совершаться кругооборот общественных производственных фондов. Функционирование финансов обусловлено существованием товарно-денежных отношений и действием закона стоимости.

Финансы являются распределительной частью экономических отношений в воспроизводственном процессе, они существуют на всех стадиях воспроизводства, являются исходной основой всей финансовой системы страны. Финансы определяют как совокупность экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения и использования совокупного общественного продукта и национального дохода, связанных с образованием, распределением и использованием валового дохода, денежных накоплений и финансовых ресурсов. Классическое направление в трактовке содержания финансов исходит из первичности денег и вторичности финансов. Неоклассическая трактовка приближает определение финансов к движению денег. Финансы здесь трактуются как экономические денежные отношения, возникающие в результате движения денег.

Выделяют три основные стадии процесса общественного воспроизводства: производство, распределение и потребление. Областью возникновения и функционирования финансов является вторая стадия воспроизводственного процесса, когда происходит распределение стоимости общественного продукта. Именно на этой стадии появляются финансовые отношения, связанные с формированием денежных

доходов и накоплений, принимающих специфическую форму финансовых ресурсов.

Анализ литературы показывает, что большинство авторов трактуют финансы предприятий как категорию, выражающую определенные экономические, реализуемые в денежной форме и связанные с образованием и использованием фондов денежных средств или финансовых ресурсов. Финансы организаций возникают в реальном денежном обороте и их функционирование направлено на достижение общих целей эффективного развития потребительской кооперации.

Финансы организаций представляют совокупность денежных отношений, возникающих у конкретных организаций, связанных с формированием денежных доходов и накоплений и использованием их на выполнение обязательств перед контрагентами по бизнесу, вышестоящими организациям. В процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятие вступает в широкий спектр отношений с другими предприятиями, бюджетной, кредитной системами, вышестоящей организацией, собственниками, работниками. Эти отношения имеют свои особенности и сферу функционирования.

Финансовые отношения организаций охватывают:

- отношения с другими организациями по поставкам товаров, сырья, материалов, услуг и др.;
- отношения с банковской системой по расчетам за банковские услуги, при получении и погашении кредитов, покупке и продаже валюты и другие операции;
- отношения со страховыми организациями по страхованию коммерческих и финансовых рисков;
- отношения с вышестоящими организациями;
- отношения с персоналом по выплате заработной платы;
- отношения с налоговыми органами по уплате налоговых и других платежей;
- отношения с аудиторскими организациями и другими субъектами хозяйствования.

Характерной особенностью финансовых отношений является то, что они всегда носят денежный характер, возникают и функционируют на стадии распределения и направлены на формирование и использование денежных доходов целевого назначения.

Финансы организаций осуществляют процесс распределения и перераспределения стоимости на общегосударственном уровне, на уровне организаций и уровне производственных коллективов.

Распределяя и перераспределяя стоимость на общегосударственном уровне, финансы организаций обеспечивают формирование фи-

нансовых ресурсов страны, используемых для образования бюджета и внебюджетных фондов страны.

На уровне организации финансы обеспечивают сферу материального производства необходимыми финансовыми ресурсами и денежными средствами для непрерывного процесса расширенного воспроизводства.

На уровне производственных коллективов с помощью финансов формируются фонды оплаты труда, стимулирования, осуществляются программы социального развития коллективов организаций.

Финансовые отношения организаций строятся на определенных принципах:

1. Принцип хозяйственной самостоятельности проявляется в том, что организация самостоятельно определяет свои расходы, источники финансирования, направления вложения денежных средств с целью получения прибыли.

2. Принцип рентабельности и самофинансирования означает полную окупаемость затрат, инвестирование в развитие производства за счет собственных источников, а при их недостатке – банковских и коммерческих кредитов. Рентабельность и самофинансирование обеспечивают самостоятельность и повышают экономическую ответственность предприятия. В условиях самофинансирования определяющей является категория прибыли, которая составляет источник самофинансирования, в том числе и финансирование инвестиций предприятия.

3. Принцип материальной заинтересованности диктуется основной целью коммерческой деятельности – получением прибыли. Реализация этого принципа обеспечивается достойной заработной платой, соблюдением экономически обоснованных пропорций в распределении прибыли на потребление, накопление. Принцип материальной заинтересованности означает наличие определенной системы ответственности за результаты финансово-хозяйственной деятельности.

4. Принцип обеспечения финансовых резервов связан с необходимостью формирования финансовых резервов и фондов, что ведет к минимизации рисков, связанных с предпринимательской деятельностью.

5. Принцип обеспеченности финансовых ресурсов связан с необходимостью формирования финансовых резервов, обеспечивающих предпринимательскую деятельность в условиях рисков, связанных с неопределенностью внешней рыночной среды. Финансовые резервы на предприятиях формируются из чистой прибыли, должны хранить-

ся в ликвидной форме с целью получения дохода и при необходимости могли быть легко превращены в наличность.

Все принципы организации финансов организаций находятся в развитии и для их реализации в каждой конкретной экономической ситуации применяются свои формы и методы, соответствующие уровню развития производительных сил производственных отношений.

Сущность финансов, как и любой экономической категории, проявляется в выполняемых функциях, которые выражают специфику категории. Содержание и функции финансов предприятий выражают денежные распределительные отношения, без которых не может совершаться кругооборот общественных фондов.

Большинство ученых сходятся во мнении, что финансы предприятий выполняют две основные функции: распределительную и контрольную, кроме них определяют еще регулирующую и стабилизационную.

Распределительная функция финансов предприятий заключается в том, что с ее помощью распределяется денежная форма стоимости по различным целевым фондам и резервам. В результате распределительных отношений формируется и используется капитал, резервы и поддерживается рациональная структура капитала.

С помощью распределительной функции финансов предприятий происходит распределение выручки от реализации продукции (работ, услуг). Выручка используется на покрытие материальных затрат и начисление амортизации, фонда оплаты труда и прибыли. Одна часть прибыли поступает в бюджет в виде налога на прибыль, а другая остается в распоряжении предприятия.

Посредством распределительной функции финансы предприятий обслуживают воспроизводственный процесс в целом, обеспечивая его непрерывность и оказывая влияние на все стадии.

Контрольная функция финансов вытекает из распределительной и связана с осуществлением контроля за оптимальным распределением стоимости по соответствующим денежным фондам и целевым расходованием средств. Она основана на использовании нормативов, санкций, лимитов и соответствующих финансовых показателей.

Контрольная функция выражает способность финансов своевременно сигнализировать о том, как складываются пропорции распределяемой стоимости. Поэтому контрольная функция является производной от распределительной и реализуется в процессе финансового планирования, финансирования затрат и в процессе финансового анализа.

## **1.2. Содержание и направления финансовой работы организаций**

Финансовая работа на предприятии – это деятельность, направленная на обеспечение предприятия финансовыми ресурсами для удовлетворения воспроизводственных нужд и выполнения всех финансовых обязательств.

Предметом финансовой работы на предприятии являются:

- 1) финансовые отношения, связанные с построением рациональной системы отношений предприятия с партнерами, финансовыми институтами и государством;
- 2) финансовые потоки, т. е. обеспечение их достаточности, своевременности и сбалансированности для финансовой устойчивости предприятия.

Организация финансовой работы строится на основе создания системы управления финансами, практической реализации принципов организации финансов предприятий отраслей потребительской кооперации, выполнения принципа разумной достаточности квалифицированных работников финансовых служб, соблюдения принципа разделения функций и специализации внутри финансовой службы.

Финансовая служба предприятия – это самостоятельное структурное подразделение, выполняющее определенные функции в системе организации деятельности предприятия. Ее деятельность направлена на разработку и реализацию оптимальной финансовой политики.

В основе задач финансовой службы лежит решение трех главных вопросов: формирование и мобилизация источников текущего обеспечения и развития производства, торговли; финансирование текущих денежных расходов и инвестиций; финансовый контроль. Мобилизация источников финансовых ресурсов происходит в виде повседневного и единовременного получения денежных средств в свое распоряжение на банковских счетах организаций. Финансирование текущих денежных расходов, связанных с производством и реализацией продукции, товаров формирует показатели организации, отражающие практическую реализацию в хозяйстве финансовых категорий – себестоимости продукции и расходов по реализации. Финансирование инвестиций – частный случай проявления распределительной функции финансов. Ее особенностью выступает накопительный характер осуществления денежных расходов на эти цели. Финансовый контроль – это форма проявления экономической и политической природы категории финансов, ее контрольной функции.

Общими задачами финансовой службы организации являются:

- изыскание путей снижения денежных затрат, налоговых платежей, увеличения прибыли, рентабельности;
- финансовое обеспечение текущей деятельности и развития организации;
- организация расчетов, внутрифирменных расчетов и зачетов между организациями;
- организация контроля за формированием и использованием финансовых ресурсов, сохранностью собственных средств.

Основные направления финансовой работы на предприятии:

- финансовое планирование;
- оперативно-управленческая работа;
- контрольно-аналитическая работа.

Значение финансового планирования заключается в том, что финансовое планирование является основой текущего и оперативного управления финансами. Финансовое планирование предназначено для получения достоверной модели финансово-хозяйственной деятельности и финансового состояния организации. Финансовые планы должны соответствовать процессам полноты счета целесообразных к отражению денежных доходов и денежных расходов. В организации финансового планирования различают долгосрочное, краткосрочное планирование.

Долгосрочное планирование реализуется в форме бизнес-плана, который представляет прогноз деятельности организации на перспективу. В ходе разработки бизнес-плана выявляются и анализируются проблемы, с которыми предприятие может столкнуться при реализации своих целей. В составе бизнес-плана разрабатываются три финансовых плана: план доходов и расходов, план движения денежных средств, баланс активов и пассивов. На основании финансовых планов принимаются решения, связанные с порядком финансирования, определяется величина средств, необходимых для финансирования финансово-хозяйственной деятельности, сроки окупаемости вложенных средств.

Краткосрочное финансовое планирование – это планирование на период до года (по кварталам, месяцам). В рамках краткосрочного финансового планирования решается задача обеспечения баланса денежных потоков с целью обеспечения эффективного контроля за денежными доходами и расходами и успешного выполнения годовых (долгосрочных) планов. В ходе краткосрочного финансового планирования составляются платежный календарь. Платежный календарь может разрабатываться в целом по денежному потоку организации и



по отдельным видам денежных потоков: налоговый платежный календарь, платежный календарь по расчетам с поставщиками, платежный календарь по обслуживанию кредита.

Оперативная финансовая работа организуется начальником финансового отдела (заместителем главного бухгалтера по финансам). Основными задачами оперативной финансовой работы выступают нормализация текущей финансовой ситуации, устранение или нейтрализация причин замедления денежного оборота, достижение эффективности одной или нескольких наиболее важных текущих финансовых операций, обеспечение ритмичности производства и коммерческих сделок, создание необходимой, или дополнение имеющейся инфраструктуры для проведения эффективных финансово-экономических операций.

Нормализация текущей финансовой ситуации связана с преодолением возникших трудностей, ликвидацией временных финансовых трудностей, обеспечением расчетов. Достижение эффективности финансовых операций подразумевает обеспечение минимально приемлемой, нормальной, рыночной доходности этих операций или минимальной убыточности.

Обеспечение ритмичности производства и коммерческих сделок – это обеспечение заданного темпа производства и реализации. Инфраструктурная работа связана с практической реализацией новых механизмов зарабатывания денег.

Хорошая организация оперативной финансовой работы предполагает создание системы наблюдения, контроля и проведения мероприятий, позволяющих устранять или приводить к частичной нейтрализации неблагоприятных финансовых процессов.

Работа с банками является частью оперативной финансовой работы. Важное значение имеет правильный выбор обслуживающего банка, который должен обеспечить качественное расчетно-кассовое обслуживание, удовлетворять запросам клиента, связанным с перспективами развития организации и соответствовать специфике его деятельности. Кроме финансовых и процедурных аспектов работы банка, необходимо установить степень приемлемости для организации применяемых банком современных технологий. Необходимо знать рейтинг обслуживающего банка, наличие рецензии, членства банка в банковских союзах, наличие корреспондентских счетов банка в других белорусских и зарубежных банках, наличие в банке депозитария, его инкассационные возможности и др.

На финансовую службу организации возложены обязанности по организации ведению расчетов с контрагентами по бизнесу, бюджете

том, персоналом, своевременным оформлением и получением финансирования, получению процентов по депозитам, проведению операций с ценными бумагами и др. На финансовую службу возложены обязанности по осуществлению мероприятий, способствующих своевременности платежей и ускорению оборачиваемости средств в расчетах. Финансовые службы проводят операции, связанные со своевременным зачислением средств, предназначенных для выплаты заработной платы, обработкой банковских выписок.

В области организации кредитных взаимоотношений организаций с банком финансовые службы осуществляют оперативную работу по согласованию, заключению и исполнению кредитных договоров по таким направлениям, как обеспечение открытия кредитной линии и их зачисление на счета по учету кредитов.

Финансовый контроль, осуществляемый финансовыми службами, строится на организации постоянного мониторинга за ходом выполнения планов, расчетов, формированием и использованием финансовых ресурсов, обеспечением сохранности собственных оборотных средств. Контроль за проведением расчетов означает своевременное оформление причитающихся к уплате платежей и подготовка платежных документов на перечисление денежных средств получателям. Контроль расчетов должен быть направлен на соблюдение сроков платежей и выполнение результатов производимых перерасчетов, сверки взаимных платежей. Основа финансового контроля – организация непрерывного мониторинга объемов доходов себестоимости, контроля за поступлением и расходованием денежных средств. Главная задача финансового контроля состоит в обеспечении полноты и своевременности поступления денежных средств, формировании доходов, прибыли и обеспечении платежеспособности и финансовой устойчивости организации.

Финансовый контроль базируется на ведении финансовой службой специальных регистров оперативного контроля хода отгрузки продукции, поставки товаров, поступления выручки, выполнения планов прибыли, себестоимости, поступления валютной выручки.

В ходе финансового контроля оценивается эффективность использования нормативной базы финансового управления организации, как системы плановых показателей, норм, нормативов, лимитов для определения отклонений от них по ходу исполнения системы финансовых планов. В ходе такого контроля организуется работа по соблюдению режима экономии расходования материальных, финансовых ресурсов текущей и инвестиционной деятельности, целевому использованию фондов, резервов и распределению прибыли, достижению

максимальной доходности финансовых вложений, обеспечению своевременности расчетов с покупателями, поставщиками, персоналом. Основой такого контроля является контроль за исполнением финансовых планов. Данный финансовый контроль состоит из двух направлений: контроль за получением денежных средств и доходов и контроль за расходной частью планов. Финансовый контроль денежного оборота нацелен на обеспечение исполнения сбалансированности поступлений и платежей, доходов и расходов.

Важным направлением и основой выполнения многих задач, стоящих перед финансовой службой является анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. Направлениями аналитической работы являются выявление внутрихозяйственных резервов улучшения финансового состояния за счет оценки снижения себестоимости, роста денежных поступлений и рентабельности, ускорения оборачиваемости краткосрочных активов, оценки степени финансовой устойчивости и платежеспособности, а также разработка рекомендаций по укреплению финансовой устойчивости и повышению уровня платежеспособности.

## **Тема 2. КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИЙ, СОСТАВ И ОЦЕНКА СТОИМОСТИ**

### **2.1. Понятие капитала, его виды**

Для осуществления своей деятельности организация должна обладать капиталом. Капитал представляет собой запас экономических благ, вовлеченных в производственный процесс с целью получения дохода. Экономическая теория определяет капитал как фактор производства и рассматривает капитал как совокупность ресурсов, реализуя физическую концепцию капитала. Бухгалтерская концепция приравнивает капитал к чистым активам, рассчитываемым как разность между активами и пассивами, принимаемыми к расчету.

В процессе функционирования капитал обеспечивает интересы собственников, персонала организации, государства.

Капитал можно разделить на реальный и финансовый. *Реальный капитал* представлен средствами производства, создаваемыми человеческим трудом и используемыми для создания продукции и услуг. *Финансовый капитал* – это ценные бумаги и денежные средства.

По форме собственности капитал классифицируется на собственный и заемный. Собственный капитал предоставляется собственни-

ком организации и накапливается в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности в форме прибыли, амортизационных отчислений и резервов (фондов). Собственный капитал характеризует стоимость средств производства организации, принадлежащих ей на праве собственности. Заемный капитал образуется за счет средств, привлекаемых на возвратной основе на финансовом рынке.

По группам источников привлечения капитал разделяется на внутренний и внешний. Внутренний капитал формируется за счет прибыли и резервов, создаваемых на предприятии в процессе финансово-хозяйственной деятельности. Внешний капитал – это капитал, привлекаемых из внешних источников, т. е. та часть капитала организации, которая формируется за ее пределами. К внешнему капиталу относят заемный капитал и привлеченный капитал, капитал, предоставленный собственниками организации.

Производительный капитал, определяемый его физической концепцией, классифицируется на основной и оборотный. Основной капитал полностью и многократно используется в производстве и переносит свою стоимость по частям в течение длительного периода на новую продукцию. Основной капитал – это капитал, авансированный во все виды долгосрочных активов. Оборотный капитал – это капитал, авансируемый в краткосрочные активы. В основе оборотного капитала лежит критерий степени быстроты превращения средств организации в ликвидные активы. Таким образом, капитал в производительной форме представляет собой активы организации.

Капитал в процессе его производительного использования находится в постоянном кругообороте. На первой стадии капитал в денежной форме инвестируется в краткосрочные и долгосрочные активы. На второй стадии производительный капитал принимает товарную форму в процессе производства продукции, работ и услуг. Третья стадия представляет собой переход товарного капитала в денежную форму по мере реализации произведенных продукции и услуг.

## **2.2. Собственный капитал организации**

Источниками собственного капитала организации являются прибыль, фонды, образуемые за счет прибыли, амортизационные отчисления и капитал, предоставляемый собственником (уставный капитал), а также паевые и прочие взносы юридических, физических лиц, средства целевого финансирования, пожертвования.

Уставный капитал создается как стартовый капитал, необходимый для учреждения организации. Формируется уставный капитал исходя из возможностей участников организации и в размере достаточном для осуществления финансово-хозяйственной деятельности, определенной уставом организации.

Уставный капитал выполняет следующие функции:

- имущественная – основа формирования имущества, которая создается в начале функционирования организации;
- долевая представляет собой долю собственников организации в уставном фонде (в АО – акции, находящиеся в обращении);
- гарантийная – обеспечение интересов кредиторов минимально зафиксированной суммой собственных средств).

Признаки уставного капитала:

- обособленность имущества, внесенного учредителями, право собственности на которое переходит к организации как самостоятельному участнику гражданского оборота;
- первоначальность инвестированных средств, что означает, что сумма уставного капитала неизменна за исключением случаев дополнительного пополнения за счет взносов, приема нового учредителя, либо направления прибыли или других средств на пополнение уставного капитала;
- уставный капитал выступает источником финансирования имущества организации;
- возвратность средств при выбытии учредителя или ликвидации организации при условии полного погашения кредиторской задолженности.

Вкладами в уставный капитал могут быть денежные средства, материальные и нематериальные активы. Минимальный размер уставного капитала определяется в соответствии с Положением о государственной регистрации и ликвидации субъектов хозяйствования. Размер уставного капитала определяется уставами, учредительными договорами организаций. Уставный капитал должен быть сформирован на момент регистрации организации.

Размер уставного капитала может быть изменен в инициативном порядке, либо в случаях, установленных законодательством. В первом случае необходимо решение учредителей. Во втором случае решению учредителей должен предшествовать юридический факт. Например, по статье 47 Гражданского кодекса хозяйственное общество должно уменьшить уставный капитал до размера, не превышающего стоимости чистых активов, если по окончании каждого второго и последующего финансового года стоимость чистых активов окажется

меньше уставного капитала. Уменьшение уставного капитала общества с ограниченной ответственностью (ООО) осуществляется путем пропорционального изменения стоимости вкладов, размеры долей участников остаются без изменения. Уменьшение уставного капитала акционерного общества может происходить путем уменьшения номинала стоимости акций, либо выкупом части акций в целях сокращения их количества. Увеличение уставного капитала ООО и общества с дополнительной ответственностью может происходить за счет имущества общества, внесения дополнительных вкладов участниками общества или третьими лицами. Сумма увеличения за счет имущества не должна превышать разницу между стоимостью чистых активов и суммой уставного капитала и резервного фонда. Увеличение уставного капитала акционерного общества происходит за счет источников собственных средств, средств акционеров и иных средств.

Резервный капитал – это фонд, предназначенный для покрытия убытков, непредвиденных потерь, выплаты заработной платы, гарантийных и компенсационных выплат на случай ликвидации, банкротства. Резервный капитал может предназначаться для погашения акций или выкупа собственных облигаций при отсутствии иных источников. Размеры и порядок формирования резервного капитала определяются уставными документами. Формирование резервного капитала осуществляется за счет ежегодных отчислений от прибыли, кроме этого пополнение фонда может осуществляться за счет взносов учредителей.

Добавочный капитал – это фонд, образуемый за счет сумм дооценки основных средств, нематериальных активов, объектов капитального строительства, сумм полученных сверх номинальной стоимости размещенных акций (эмиссионный доход), за счет превышения реальной стоимости вклада в уставный фонд над его номинальной стоимостью, безвозмездных поступлений. За счет добавочного капитала может осуществляться пополнение уставного капитала, погашение убытков отчетного года

Резервы предстоящих расходов и платежей – источник средств, предназначенный для покрытия будущих обязательств и потерь, создаются с целью равномерного включения предстоящих расходов в затраты на производство. В организации могут создаваться резервы на предстоящую оплату отпусков, ремонт основных средств, гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание, покрытие иных затрат.

Нераспределенная прибыль – остаток чистой прибыли, остающийся нераспределенным, реинvestированный в активы организации, как правило, в прирост краткосрочных активов. Чистая прибыль, направ-

ляемая на эти цели, увеличивает стоимость имущества организации и источников их формирования. Величина нераспределенной прибыли, отнесенной на баланс организации, может соответствовать чистой прибыли в отчете о прибылях и убытках в случае отсутствия распределения, либо быть ниже ее, если принято решение о распределении прибыли, полученной по итогам работы за год.

### **2.3. Заемный капитал организации**

Заемный капитал – капитал, который образуется за счет средств, аккумулируемых на возвратной основе на финансовом рынке. Заемный капитал способствует расширению объемов деятельности, более эффективному использованию собственных средств. Заемные ресурсы обеспечивают текущее и стратегическое развитие предприятия. В их основе краткосрочный заемный капитал, обслуживающий текущую деятельность и долгосрочный заемный капитал, предназначенный для финансирования инвестиций.

Заемные финансовые ресурсы привлекаются на следующие цели: для обеспечения воспроизводства долгосрочных активов, пополнения краткосрочных активов. Заемный капитал привлекается в денежной форме (банковский кредит) и в товарной форме (лизинговый, коммерческий кредит).

Банковский кредит – это основной источник заемных финансовых ресурсов. Краткосрочный банковский кредит предоставляется в форме кредитной линии, овердрафта. Кредитная линия – это право на получение и использование кредита в течение определенного срока с установлением лимита выдачи и лимита задолженности. Возобновляемая кредитная линия – это кредитная линия, по которой возможно неоднократное предоставление кредита с учетом ранее возвращенной суммы в пределах установленного договором лимита кредита и предельного размера единовременной задолженности в течение срока определенного договором. Овердрафт – это предоставление кредита на сумму превышающую остаток средств на текущем счете, то есть списание средств сверх остатка на счете. Микрокредит предоставляется по упрощенной процедуре заемщикам, имеющим текущий счет в банке, не допускающим просроченной задолженности при условии, что задолженность по нему не выше 15000 базовых величин.

Развивается такой вид кредита, как факторинговый кредит, предоставляемый под уступку денежного требования, когда право собственности и взыскания дебиторской задолженности переходит к фак-

тору (банку, факторинговой компании). Данный вид кредитования предоставляет возможность досрочного высвобождения денежных средств из дебиторской задолженности и вовлечения их в текущий хозяйственный оборот. Цель факторингового кредита – стимулирование роста объемов продаж. Факторинговый кредит реализуется в форме кредита с регрессом задолженности на поставщика и без регресса. При кредите с регрессом поставщику возвращаются права требования долгов в случае невозможности их взыскания. В случае кредита без регресса права требования независимо от того могут ли быть взысканы долги или нет остаются за фактором. За услуги инкассирования долгов, организацию документооборота и предоставления кредита на период досрочной оплаты счетов поставщик уплачивает факторинговой компании проценты за кредит и комиссионные.

Коммерческий кредит предоставляется поставщиками, подрядчиками в форме отсрочки платежа за проданные товары, оказанные услуги. Коммерческий кредит может быть оформлен векселем, а затем трансформирован в банковский кредит путем учета векселя в банке или предоставления гарантии платежа по векселю. Коммерческий кредит может быть выдан по открытому счету, когда гарантией платежа является подпись покупателя.

Для финансирования долгосрочного развития предоставляются ипотечный, лизинговый, долгосрочный банковский, консорциальный кредиты. Ипотечный кредит представляет собой кредитование под залог недвижимости и земельных участков. Залогом является сам объект кредитования. Заложенное имущество используется заемщиком. Кредит выдается на длительный период на цели производственного развития и жилищное строительство. Оформляется договором ипотеки и закладным листом. Консорциальный кредит предполагает привлечение к кредитованию нескольких банков. Союз банков, создаваемый для коллективного кредитования, называется консорциумом. За организацию консорциума отвечает ведущий банк, который аккумулирует средства банков-участников и осуществляет финансирование. Консорциальный кредит предназначен для финансирования крупных инвестиционных проектов, инвестиционных программ. Лизинговый кредит представляет собой форму финансирования основного капитала, не являющегося собственностью. Это приобретение имущества на определенный срок с правом выкупа у лизингодателя (финансовый лизинг) или без права выкупа (оперативный лизинг).

Одним из источников привлечения заемных средств является эмиссия организацией собственных облигаций. Решение о выпуске облигационного займа организация принимает самостоятельно. Ак-



ционерное общество выпускает облигации только после того, как оплачены выпущенные акции. Выпуск облигаций не ведет к потере контроля над управлением организацией, облигации обеспечены ее имуществом и имеют приоритет в удовлетворении претензий по ним в случае банкротства. Однако выпуск облигаций связан с затратами по выпуску и размещению, уплатой процентов по ним, поэтому их эмиссия может быть оправдана лишь на большую сумму.

## 2.4. Понятие стоимости капитала и его оценка

Стоимость капитала – это расчетная величина платности всего капитала в относительном выражении, оцениваемая как средневзвешенная оценка стоимостей отдельных элементов капитала. Концепция средневзвешенной стоимости капитала (ССК) предполагает учет требований по доходности всех групп финансовых инвесторов в виде единой ставки, которая рассматривается как требуемая доходность от текущей деятельности.

Расчет ССК производится по формуле

$$\tilde{N}\tilde{N}\hat{E} = \sum_{i=1}^n d_i s_i, \quad (2.1)$$

где  $d_i$  – удельный вес  $i$ -го источника финансирования;  
 $s_i$  – стоимость  $i$ -го источника финансирования.

Средневзвешенная стоимость капитала применяется для оценки эффективности текущей деятельности организации, которая признается эффективной, если рентабельность текущей деятельности (ROCE) превышает средневзвешенную стоимость капитала. С помощью ССК оценивают экономическую эффективность инвестиционных проектов, они признаются эффективными, если ожидаемая по ним доходность превышает стоимость капитала. ССК применяется для оценки поглощаемой компании в сделках слияний-поглощений, в обосновании структуры финансирования организации. Оптимальной называют такую структуру финансирования капитала, которая минимизирует значение ССК. Веса элементов капитала подбираются таким образом, чтобы общая величина затрат на капитал была минимальной.

Стоимость заемного капитала, привлекаемого в бане равна процентной ставке за кредит, и определяется на основе договорного со-

глашения между кредитором и заемщиком. В оценке стоимости кредита учитывают налоговую экономию путем умножения процентной ставки на налоговый корректор.

По облигационному займу стоимость капитала определяется величиной выплаченных по облигации купонных доходов. Текущая доходность купонной облигации определяется отношением годовых купонных выплат либо к номинальной стоимости, либо к рыночной стоимости облигации. Может рассчитываться общая годовая доходность облигации с учетом купонных выплат и прироста капитала ( $\bar{D}$ ) по формуле

$$\bar{A} = \frac{\bar{n} + (D_{t+1} - P_t)}{P_t}, \quad (2.2)$$

где  $c$  – величина купонного дохода;

$P_t$  – рыночная цена облигации в  $t$ -м году;

$P_{t+1}$  – рыночная цена облигации в  $t+1$ .

Для расчета годовой доходности к погашению ( $\bar{D}_n$ ) применяют формулу

$$\bar{A}_t = \frac{\bar{n} + (I - P) : n}{(H + P) : 2}, \quad (2.3)$$

где  $H$  – номинальная стоимость облигации;

$P$  – рыночная стоимость облигации;

$n$  – срок обращения облигации.

Для определения стоимости собственного капитала организации ( $C$ ), чей собственный капитал представлен акциями, применяется следующая модель:

$$C = \frac{D_1}{P} + g, \quad (2.4)$$

где  $D_1$  – прогнозируемая сумма дивидендных выплат;

$P$  – рыночная цена акции;

$g$  – прогнозируемый ежегодный темп роста дивидендов.

Если оценивается вновь привлеченный капитал, то его стоимость равна:

$$C = \frac{D_1}{P(1-f)} + g, \quad (2.5)$$

где  $f$  – стоимость выпуска акций.

Применяется модель прибыли на акцию

$$\tilde{N} = \frac{\dot{I}}{D}, \quad (2.6)$$

где  $\Pi$  – прибыль на 1 акцию.

Модель CAMP является наиболее распространенной в оценке стоимости собственного капитала. Ее используют в условиях стабильной рыночной экономики при наличии большого числа данных. Характеризующих прибыльность работы организации. Расчет стоимости собственного капитала производится по формуле

$$\tilde{N} = r_f + (r_m - r_f)b, \quad (2.7)$$

где  $r_f$  – безрисковая ставка доходности;

$r_m$  – средний по рынку ценных бумаг показатель доходности;

$b$  – коэффициент, характеризующий риск вложений.

Если  $b$ -коэффициент равен 0, то активы компании безрисковы, если он равен 1, то активы столь же рисковы, что и средние по рынку всех предприятий страны, если коэффициент больше 1, то организация имеет большую степень риска по отношению к среднему по рынку всех организаций страны.

Для предприятий, чей капитал не представлен акциями, оценка собственного капитала производится как отношение ежегодной прибыли организации к среднегодовой величине собственного капитала. Либо оценка может быть произведена по средней отдаче на вложенный капитал по отрасли.

## **Тема 3. ФИНАНСИРОВАНИЕ РАСХОДОВ**

### **3.1. Расходы промышленной организации: понятие, состав**

Под расходами организации понимают уменьшение экономических выгод в результате уменьшения активов или увеличения обязательств, которое приводит к уменьшению собственного капитала, которое не связано с его передачей собственнику или распределением между учредителями. Затраты – это стоимостная оценка потребленных ресурсов, обоснованных платежей и начислений.

Все расходы организации группируются по трем видам деятельности: текущей, финансовой и инвестиционной. Основную группу затрат и расходов составляют расходы по текущей деятельности. В расходы по текущей деятельности промышленных организаций включают затраты, формирующие себестоимость выпущенной продукции, управленческие расходы, расходы на реализацию готовой продукции и прочие расходы по текущей деятельности.

Себестоимость является важнейшей экономической категорией, которая выполняет следующие функции:

- учет и контроль всех затрат на выпуск и реализацию продукции;
- база для формирования оптовой цены продукции и определения прибыли и рентабельности;
- экономическое обоснование принятия любых управленческих решений.

Рассчитывается себестоимость выпущенной продукции, себестоимость реализованной продукции, плановая себестоимость, индивидуальная себестоимость, среднеотраслевая себестоимость.

Себестоимость выпущенной продукции – это стоимость ресурсов, израсходованных в данном производственном цикле и фонд заработной платы.

Себестоимость реализованной продукции – это стоимость затрат, относящихся к реализованной готовой продукции.

Плановая себестоимость – это максимально допустимые затраты организации на изготовление продукции, предусмотренные планом.

Среднеотраслевая себестоимость – это средние затраты на производство продукции по отрасли.

Структуру себестоимости формируют прямые и косвенные затраты. Прямые затраты – это затраты, которые могут быть непосредственно отнесены на конкретный вид выпускаемой продукции. Прямые затраты являются:

1. Затраты на потребляемые основное сырье и материалы (за вычетом стоимости возвратных отходов), покупные полуфабрикаты, топливно-энергетические ресурсы, предназначенные для технологических целей и упаковочные материалы.

2. Затраты на оплату труда основных производственных рабочих за фактически отработанное время, а также дополнительные выплаты стимулирующего и компенсирующего характера (премии, надбавки, доплаты за работу в ночное время, при сменном режиме работы, в выходные дни, за совмещение профессий, расширение зон обслуживания, работу в тяжелых и вредных условиях труда и др.).

3. Отчисления на социальные нужды от заработной платы основных производственных рабочих.

К косвенным расходам относятся расходы, не идентифицируемые с выпуском конкретного вида продукции и требующие распределения. Это общепроизводственные расходы, расходы по реализации готовой продукции и управленческие расходы.

Общепроизводственные расходы – это затраты, связанные с управлением производственным процессом. В состав общепроизводственных расходов включают затраты, связанные с обслуживанием производственных помещений (амортизация, отопление, освещение, уборка, подача воды и пр.), затраты по оплате труда работников, занятых управлением производством, выплаты за неотработанное время, затраты по обслуживанию производственного оборудования, транспортных средств, затраты по обеспечению нормальных условий труда, технику безопасности, спецодежду, спецобувь и др.

Управленческие расходы включают:

- затраты на содержание работников аппарата управления предприятия, их заработную плату с отчислениями на социальные нужды, транспортное обслуживание их деятельности, командировочные расходы;

- затраты на содержание и обслуживание технических средств управления, информационно-вычислительных центров;

- затраты на содержание зданий административного назначения (амортизация, отопление, освещение, уборка, ремонт и пр.);

- затраты на оплату информационных, консультационных, аудиторских, маркетинговых услуг, услуг связи;

- платежи по обязательному страхованию, налогам, сборам;

- затраты на содержание складских помещений и пр.

Расходы на реализацию продукции – это расходы транспортировку продукции, упаковку, рекламу и пр.

В состав прочих расходов по текущей деятельности включаются:

- расходы, связанные с реализацией и прочим выбытием запасов (за исключением товаров, продукции), денежных средств;
- расходы от уступки прав требований;
- суммы недостач и потерь от порчи запасов, денежных средств;
- суммы резервов по сомнительным долгам;
- расходы по аннулированным производственным заказам;
- расходы обслуживающих производств и хозяйств;
- материальная помощь и вознаграждения по итогам работы за год;
- некомпенсируемые потери от простоев по внешним причинам;
- штрафы, пени, неустойки по платежам в бюджет, расчетам по социальному страхованию, за нарушение условий договоров, уплаченные или признанные к уплате;
- расходы, связанные с рассмотрением дел в судах и др.

В состав расходов по инвестиционной деятельности включают:

- расходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов, финансовых вложений;
- суммы недостач и потерь от порчи инвестиционных активов;
- расходы, связанные с участием в уставных фондах других организаций;
- расходы по договорам о совместной деятельности;
- расходы по финансовым вложениям в долговые ценные бумаги других организаций;
- суммы резервов под обесценивание краткосрочных финансовых вложений;
- расходы, связанные с предоставлением во временное пользование инвестиционной недвижимости и др.

В состав расходов по финансовой деятельности включают:

- проценты, подлежащие уплате за пользование кредитами, займами (по долгосрочным кредитам проценты относятся на стоимость инвестиционных активов);
- разница между фактическими затратами на выкуп акций и их номинальной стоимостью (при аннулировании) или стоимостью, по которой акции реализованы;
- расходы, связанные с получением во временное пользование имущества по договору аренды (лизинга);
- расходы, связанные с выпуском, размещением, обращением ценных бумаг собственного выпуска;
- курсовые разницы, возникающие от пересчета активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте;
- прочие расходы.

Плановый расчет себестоимости выпущенной товарной продукции производится в смете затрат на производство. Данные о затратах на производство приводятся по элементам затрат. В смете рассчитывается плановая себестоимость валового выпуска, плановая себестоимость товарной продукции, полная плановая себестоимость. Себестоимость валового выпуска складывается из суммированных затрат организации на предстоящий период на производство и реализацию. Себестоимость товарной продукции оценивается путем корректировки себестоимости валового выпуска на планируемое изменение переходящих остатков незавершенного производства. Полная плановая себестоимость рассчитывается как сумма себестоимости товарного выпуска, к которой добавляются плановые управленческие расходы и расходы на реализацию.

Планирование себестоимости реализованной продукции является начальным этапом расчета плановой прибыли. Расчет себестоимости реализованной продукции ( $C_p$ ) производится по формуле балансовой увязки

$$\tilde{N}_\partial = \hat{I}_1 + \tilde{N}_a - \hat{I}_2, \quad (3.1)$$

где  $O_1$  – остатки готовой продукции по фактической себестоимости на начало планового периода;

$C_s$  – плановая себестоимость выпущенной товарной продукции в плановом периоде;

$O_2$  – остатки готовой продукции по плановой себестоимости на конец планового периода.

Планирование входных остатков готовой продукции на начало планового периода производится на базе фактических остатков на дату планирования с учетом возможностей отгрузки и производства до начальной даты планирования. Себестоимость выходных остатков готовой продукции оценивается на основании установленных норм запаса готовой продукции в днях. На основании нормы запаса в днях рассчитывается норматив готовой продукции в сумме как произведение нормы на однодневный объем выпуска в плановом периоде по плановой себестоимости.

### **3.2. Особенности формирования расходов на реализацию организаций сферы обращения. Планирование расходов на реализацию**

Расходы на реализацию являются важнейшей составной частью затрат по текущей деятельности организаций сферы обращения. В их состав включают затраты предприятий на закупку товаров, затраты по организации процессов товарного обращения. Расходы по реализации организаций сферы обращения – это выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда по доведению товаров от производителя к потребителю, хранению товарных запасов и поддержанию торгового ассортимента, организации процесса купли-продажи.

Расходы по реализации делятся на чистые и дополнительные. Чистые расходы – это расходы по хранению товарных запасов, поддержанию ассортимента и организации процесса купли-продажи. Дополнительные затраты – это затраты, связанные с продолжением процесса производства в сфере обращения, расходы на доставку, доработку, фасовку, не включенные в цену приобретения.

Расходы по реализации сгруппированы в единую номенклатуру статей расходов. Рассмотрим содержание основных статей расходов по реализации.

Статья «Транспортные расходы» содержит расходы по доставке товаров и тары от поставщиков, которые по условиям франкировки не были включены в отпускную цену товаров, а также стоимость транспортно-экспедиционных расходов, услуг по конвоированию грузов, погрузочных работ, стоимость дезинфекции вагонов, хранения товаров на станциях, пристанях, портах и др.

Статья «Расходы за аренду (лизинг), содержание и обслуживание зданий, сооружений, помещений, легкового транспорта, оборудования, оргтехники» включает расходы по арендным платежам, лизинговым платежам, содержанию зданий, помещений, оборудования, используемых в предпринимательской деятельности. В состав этой статьи входят расходы по уборке помещений, на дезинфекцию, уборке прилегающих территорий, расходы на содержание торгового, холодильного и весоизмерительного оборудования, расходы, связанные с природоохранной деятельностью.

Статья «Расходы на хранение, подработку, подсортировку, упаковку, подготовку товаров к продаже, первичную обработку животноводческого сырья» включает стоимость услуг по хранению товаров, продуктов, сельскохозяйственного сырья на складе, в холодиль-



никах, их экспертизу, анализ качества, упаковку, консервирование и дезинфекцию животноводческого сырья.

В статье «Потери товаров при транспортировке, хранении, реализации в пределах норм» учитываются потери в пределах норм естественной убыли при хранении вследствие хрупкости, нарушения целостности тары, потери при подготовке колбасных изделий и мясoproдуктов к продаже, бой стеклопосуды.

Статья «Расходы на топливо, газ, электроэнергию, используемые для производственных нужд в общественном питании» включает стоимость электроэнергии, тепловой энергии, газа, пара, дров, угля, израсходованных на технологические цели, а также потери топлива при доставке и хранении в пределах норм естественной убыли.

Статья «Расходы на оплату труда» включает расходы по всем выплатам по тарифным ставкам, окладам, расценкам, а также премии, доплаты и надбавки за фактически отработанное время. В этой статье отражается дополнительная заработная плата за неотработанное время: время отпусков, перерывов в работе, предоставляемых кормящим матерям, время нахождения на осмотре в медицинских учреждениях и др.

Статья «Отчисления на социальное страхование в фонд социальной защиты населения» включает страховые взносы по обязательному социальному страхованию и страховые взносы по профессиональному пенсионному страхованию отдельных категорий работников.

Расходы на проведение всех видов ремонтов зданий, оборудования, приборов учитываются по статье «Расходы и отчисления на ремонт основных средств». По этой статье учитываются отчисления в резерв на проведение ремонтов и стоимость проектно-сметной документации на проведение капитального ремонта.

В статье «Налоги, сборы, пошлины, включаемые в затраты» учитываются платежи экологического налога, земельного налога, налога на недвижимость, сбор с заготовителей, таможенные пошлины, патентные пошлины, гербовый сбор, госпошлина.

В статье «Амортизация основных средств и нематериальных активов» отражаются ежемесячные амортизационные отчисления.

По статье «Прочие расходы» отражаются расходы на подготовку кадров, расходы на рекламу, маркетинговые, информационные, консультационные услуги, представительские расходы, расходы на эксплуатацию и износ спецодежды, обуви, инвентаря, а также материалы, используемые на стирку, ремонт, химчистку.

По этой же статье учитываются расходы на содержание аппарата управления райпо, канцелярские расходы, расходы на расчетно-кассовое обслуживание, командировочные расходы.

Планированию расходов по реализации должны предшествовать следующие виды работ:

- проведение глубокого экономического анализа расходов за ряд лет;
- оценка тенденций развития расходов по реализации по общему уровню и статьям затрат;
- расчет и изучение доли общей величины расходов в доходах от торговой деятельности за ряд лет, выявление причин изменения этого показателя и его прогнозирование;
- количественная оценка влияния факторов на общий уровень и отдельные статьи расходов на реализацию, прогнозная оценка факторов влияния на расходы по реализации.

Существуют следующие способы планирования расходов по реализации:

1. Метод прямой калькуляции исходя из целей, возможностей, ресурсов и эффективности их использования.

2. Метод обратной калькуляции предполагает расчет расходов по остаточному принципу исходя из уровня затрат конкурентов или среднеотраслевого уровня затрат.

3. Расчет на базе коэффициента эластичности переменных расходов по объему товарооборота. Плановая сумма переменных расходов ( $P$ ) оценивается по формуле

$$\bar{D} = \bar{D}_{\text{баз}} \cdot (1 + \bar{A}_t \cdot k), \quad (3.2)$$

где  $\bar{D}_{\text{баз}}$  – переменные расходы базового периода;

$\bar{D}_t$  – прирост розничного товарооборота в плановом периоде;

$k$  – коэффициент соотношения среднегодовых темпов прироста переменных расходов и товарооборота (коэффициент эластичности).

4. Метод прямых расчетов в разрезе отдельных статей расходов по реализации.

5. Метод построения оптимизационных моделей расходов.

6. Метод экономико-математического моделирования с учетом итогов проведения факторного анализа расходов по реализации.

Планирование расходов по реализации должно происходить в увязке с остальными показателями, такими как доход, розничный товарооборот, прибыль. Приемлемым будет считаться такой план расходов, который при заданном товарообороте и принятой ценовой политике обеспечит предприятию получение необходимого размера прибыли от реализации.

Информационной базой планирования расходов по реализации являются результаты анализа общего объема расходов по реализации и отдельных статей расходов, итоги факторного анализа, нормативы расходования ресурсов, действующие тарифы на услуги, тарифные ставки, расценки, оклады, нормы амортизационных отчислений, финансовая и статистическая отчетность.

### **3.3. Классификация затрат на производство**

Затраты на производство классифицируют по ряду признаков. По экономическому содержанию выделяют группировку по экономическим элементам и по статьям калькуляции. Группировка по экономическим элементам представляет собой определение экономически однородных независимо от назначения материальных, трудовых, финансовых ресурсов, их номенклатура для всех организаций независимо от отраслевой принадлежности одинакова:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных средств и нематериальных активов;
- прочие затраты.

По статьям калькуляции группируют затраты с целью формирования себестоимости отдельных видов продукции. Состав статей калькуляции для отдельных отраслей промышленности индивидуален. Примерный состав статей калькуляции на производство продукции:

- сырье и материалы за вычетом возвратных отходов;
- покупные изделия и полуфабрикаты;
- топливо и энергия на технологические цели;
- основная заработная плата производственных рабочих;
- дополнительная заработная плата;
- отчисления на социальные нужды от заработной платы основных производственных рабочих;
- общепроизводственные расходы.

По степени однородности затраты бывают одноэлементными, то есть не разлагаемыми на слагаемые и комплексными, т. е. те, которые состоят из нескольких экономических элементов, например, управленческие, общепроизводственные.

Для расчета себестоимости единицы продукции по способу включения в себестоимость единицы продукции затраты делят на прямые и косвенные. Прямые затраты – это затраты, которые могут быть прямо и экономично, т. е. без распределения отнесены на конкретный вид продукции. Косвенные нельзя отнести на готовый продукт прямо, они распределяются между изделиями согласно выбранной организацией методике.

По связи с технологическим процессом затраты бывают основные и накладные. Основные затраты связаны с выпуском готовой продукции, являются основной частью затрат (сырье, материалы, заработная плата и пр.). Накладные – это затраты, связанные с обслуживанием и управлением производством и предприятием.

По отношению к объему производства – переменные и постоянные. Переменные затраты возрастают или уменьшаются пропорционально объему производства продукции, на единицу продукции они постоянны. К ним относят прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда, полуфабрикаты. Затраты, которые остаются практически неизменными в течение отчетного периода, не зависят от деловой активности – постоянные расходы, на единицу продукции они переменны. Это управленческие расходы, амортизация, арендная плата. Чаще всего затраты являются условно-переменными, условно-постоянными, то есть смешанными и состоят из переменной и постоянной частей.

При выработке управленческих решений рассматривают безвозвратные затраты, потребность в которых уже отпала, и они не могут быть изменены в будущем. Учитывают и вмененные затраты, это упущенная выгода, возможность, которая потеряна в результате выбора альтернативного управленческого решения.

Принимая решение о дополнительном выпуске продукции руководитель принимает во внимание приростные и предельные затраты, т. е. дополнительные затраты, которые появляются в результате изготовления или продажи дополнительной партии, единицы продукции.

## **Тема 4. ДОХОДЫ, ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ**

### **4.1. Сущность и виды доходов промышленных организаций.**

#### **Методы планирования выручки от реализации продукции**

Под доходами понимают увеличение экономических выгод в денежной или натуральной форме в результате увеличения активов или уменьшения обязательств, которое приводит к увеличению собственного капитала, не связанному с вкладами собственников (учредителей, участников).

Денежные поступления не всегда совпадают с денежными доходами. Не являются доходами получение кредитов, займов, авансовых платежей, средства, поступающие в качестве пополнения в уставный фонд. Не все доходы являются денежными поступлениями: доходы, полученные от дооценки активов, доходы от списания кредиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, доходы от безвозмездного получения имущества.

Доходы организации любой отраслевой принадлежности в соответствии с Инструкцией по бухгалтерскому учету доходов и расходов формируются по трем видам деятельности: текущей, финансовой, инвестиционной.

В состав доходов по текущей деятельности включаются:

- выручка от реализации продукции, работ и услуг;
- доходы, связанные с реализацией и прочим выбытием запасов, денежных средств;
- суммы излишков запасов, денежных средств, выявленные в результате инвентаризации;
- стоимость запасов, денежных средств, выполненных работ, услуг, получаемых безвозмездно;
- доходы, связанные с государственной поддержкой, направленной на приобретение запасов, оплату выполненных работ, услуг, финансирование текущих расходов;
- доходы от уступки права требования;
- прочие доходы.

В состав доходов от инвестиционной деятельности включают:

- доходы, связанные с реализацией, прочим выбытием инвестиционных активов, реализацией финансовых вложений;
- суммы излишков инвестиционных активов, выявленных в результате инвентаризации;

- доходы, связанные с участием в уставных фондах других организаций;
- доходы по договорам о совместной деятельности;
- доходы по финансовым вложениям в долговые ценные бумаги других организаций;
- суммы изменения стоимости инвестиционных активов в результате переоценки, признаваемые доходами;
- доходы, связанные с государственной поддержкой, направленной на приобретение инвестиционных активов;
- стоимость инвестиционных активов, полученных безвозмездно;
- доходы, связанные с предоставлением во временное пользование инвестиционной недвижимости;
- проценты, причитающиеся к получению;
- прочие.

Доходы по финансовой деятельности включают:

- доходы, связанные с выпуском, размещением, обращением, погашением долговых ценных бумаг собственного выпуска;
- курсовые разницы (положительные), возникающие от пересчета активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте;
- прочие.

Основным доходом промышленной организации является выручка от реализации продукции, работ, услуг. Выручка от реализации признается доходом, если покупателю переданы риски и выгоды, связанные с правом собственности на эту продукцию (по мере отгрузки), имеется вероятность увеличения экономических выгод, а расходы, которые произведены, или будут произведены при совершении хозяйственной операции и могут быть определены. По объему поступающей выручки оценивается результативность деятельности организации, спрос на ее продукцию. На размер выручки от реализации оказывают влияние следующие факторы:

- в сфере производства – объем производства, качество и ассортимент продукции, ритмичность выпуска и др.;
- в сфере обращения – ритмичность отгрузки, своевременное оформление расчетных документов, формы расчетов, сроки документооборота и др.

Выручка, поступающая на расчетный счет, используется на оплату счетов поставщиков сырья, материалов, топлива, энергии. Из выручки осуществляются платежи налогов в бюджет, отчисления во внебюджетные фонды, выплата заработной платы, возмещается износ основных средств и нематериальных активов и прочие расходы. Ос-

тавшаяся часть выручки принимает форму чистого дохода, т. е. прибыли.

Общая сумма выручки от реализации включает выручку от реализации товарной продукции и полуфабрикатов собственного производства, выручку от выполнения работ, оказания услуг.

Планирование выручки от реализации является результатом изучения таких факторов как рыночная конъюнктура, возможное ее изменение, производственные мощности, долгосрочные тенденции продаж различных видов продукции и другие факторы.

Планирование выручки от реализации производится балансовым методом, методом точки безубыточности, методом, базирующимся на получении плановой прибыли от реализации продукции.

Балансовый метод предполагает расчет выручки по следующему уравнению, выражающему взаимосвязь между объемами выпуска продукции и остатками готовой продукции, находящейся на складе:

$$\hat{A} = \hat{I}_1 + \ddot{I} - \hat{I}_2, \quad (4.1)$$

где  $O_1$  – остатки готовой продукции на складе на начало планового периода в отпускных ценах предприятия;

$B$  – объем выпущенной из производства готовой продукции в отпускных ценах предприятия в плановом периоде;

$O_2$  – остатки готовой продукции на конец планового периода в отпускных ценах предприятия.

При планировании начальных остатков готовой продукции учитывают их наличие на последнюю отчетную дату и предполагаемое изменение до конца планируемого периода за счет ускорения отгрузки продукции. Остатки готовой продукции на конец планируемого периода предусматриваются в размере установленной нормы из запаса на складе в днях и планового однодневного выпуска товарной продукции в отпускных ценах в плановом периоде. Плановый объем выпущенной из производства готовой продукции оценивается на основании производственной программы, разработанной на плановый период.

При планировании плановой выручки от реализации продукции возникает потребность в оценке плановой величины денежных поступлений, полученных от реализации продукции, по формуле

$$\hat{A} = \hat{I}_1 + \ddot{A}_G + \ddot{I} - \hat{I}_2 - \ddot{A}_G, \quad (4.2)$$

где  $B$  – плановая выручка от реализации продукции;

$ДЗ_1$  – дебиторская задолженность на начало планового периода;

$ДЗ_2$  – дебиторская задолженность на конец планового периода.

Планирование дебиторской задолженности на начало планового периода осуществляется исходя из фактического наличия дебиторской задолженности на последнюю отчетную дату и предполагаемого ее изменения за счет ускорения оплаты счетов. Плановая оценка дебиторской задолженности на конец планового периода производится произведением средней продолжительности отсрочки оплаты счетов дебиторами (оборачиваемость дебиторской задолженности) на плановый однодневный объем отгрузки. Более подробный прогноз денежных поступлений строится путем учета в расчетах индивидуальных сроков погашения долгов и условий отгрузки отдельных групп покупателей. Прогноз строится путем составления графика платежей по месяцам, кварталам отгрузки.

Прогноз отгрузок (выручки) может производиться на базе результатов анализа изменения выручки за ряд предшествующих лет. Исходя из предположений о неизменности сложившихся тенденций, строится приблизительный прогноз выручки на плановый период. Затем оцениваются перспективы развития деловой активности для каждой сферы рынка, где работает предприятие. Изучаются возможный удельный вес продукции предприятия в объеме каждого рынка, производственные возможности предприятия и его конкурентов, переход на выпуск новой продукции, ценовые стратегии. В расчет принимаются уже заключенные договоры на поставку продукции и тенденции заключения новых договоров, либо отмены старых, расходы по рекламе, скидки, стимулирующие продажи. Прогноз строится отдельно по каждому виду продукции и по покупателям. Затем прогнозы по видам продукции суммируются и сравниваются с прогнозами реализации по покупателям. Расхождения согласовываются, конечным результатом является перспективный прогноз для предприятия в целом с разбивкой на части, соответствующие сегментам рынка или видам продукции.

Плановый расчет выручки на базе точки безубыточности ( $T_6$ ) выполняется по следующей формуле:

$$\dot{O}_i = \frac{\ddot{D} + \ddot{I}}{1 - \dot{O}_{i0}}, \quad (4.3)$$



где  $ПП$  – плановая величина постоянных затрат;

$ПП$  – плановая величина прибыли от реализации продукции;

$У_{пр}$  – плановый уровень переменных расходов.

Полученный по формуле 4.3 плановый объем отгрузок оценивает тот объем выручки, который необходим для получения целевого значения прибыли от реализации готовой продукции.

По аналогии с этим подходом расчет плановой выручки может быть произведен следующим образом:

$$\hat{A} = \frac{\ddot{I} (1+R)(1+\dot{I}\ddot{A}\tilde{N})}{R}, \quad (4.4)$$

где  $R$  – плановый уровень рентабельности производимой продукции;

$НДС$  – ставка налога на добавленную стоимость.

В зависимости от целей планирования выручку от реализации планируют на предстоящий год, квартал, месяц. Годовое планирование выручки отражается в бизнес-планах развития, квартальное планирование – это среднесрочное планирование с целью выявления узких мест, ограничений, месячное планирование производится в оперативных целях контроля за отгрузками и поступлением денежных средств.

#### **4.2. Прибыль и рентабельность промышленных организаций: сущность, виды, методы планирования**

Прибыль является основным финансовым показателем коммерческой организации. Прибыль ставится как основная цель развития и формируется в процессе кругооборота средств и характеризует реальный прирост богатства предприятия. Для долгосрочного периода ставится цель получения наибольшего размера прибыли, для краткосрочного периода – необходимой прибыли при определенных объемах продаж. Максимальную прибыль организация получает в зрелом возрасте своего жизненного цикла. Максимальная прибыль достигается во взаимодействии внешних и внутренних факторов деятельности предприятия. Основное требование максимизации прибыли – прибыльность продажи каждой единицы выпуска. Производство каждой дополнительной единицы после того как предприятие перейдет

порог рентабельности обеспечивает доход, равный величине предельного дохода. Пока предельный доход больше предельных издержек, прибыль увеличивается, ее предельная максимизация еще не достигнута и предприятие может увеличивать объем производства. Как только предельные издержки окажутся выше предельного дохода, рост прибыли замедляется и увеличение производства оказывается убыточным.

В масштабах страны прибыль – это коммерческая составляющая часть национального дохода, определяющая размеры валового внутреннего продукта. Значение прибыли велико, она ориентирует производителей на увеличение производства необходимой продукции, указывает сферы деятельности, где можно добиться наибольших успехов, создает стимулы для инвестирования, способствует удовлетворению общественных потребностей.

Когда выручка превышает себестоимость – это свидетельствует о получении прибыли. Если выручка равна себестоимости, то это означает, что удалось возместить только затраты, связанные с производством и реализацией. При расходах превышающих выручку предприятие получает финансовый результат, называемый убытком. Следовательно основой формирования прибыли является сальдовый характер, который основывается на соотношении выручки и себестоимости.

Прибыль является важнейшей категорией рыночных отношений и выполняет следующие функции:

1. Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате финансово-хозяйственной деятельности, она отражает конечный финансовый результат (прибыль или убыток), является источником формирования финансовых ресурсов организации.

2. Прибыль выполняет стимулирующую функцию, она одновременно должна быть достаточной для финансирования расширения производства и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

3. Прибыль является источником пополнения бюджетных ресурсов. Она поступает в бюджет в виде налогов для удовлетворения общественных потребностей, выполнения государством своих функций.

На величину прибыли воздействуют следующие объективные факторы: конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, применяемые нормы амортизационных отчислений. К субъективным факторам, зависящим от предприятия, относятся такие как качество менеджмента, конкурентоспособность продукции, уровень организации труда и производства, применяемых технологий.

Рассмотрим виды прибыли: валовая прибыль, прибыль от реализации продукции, работ и услуг, прибыль от текущей деятельности, финансовой и инвестиционной деятельности, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

*Валовая прибыль* представляет собой разность между выручкой от реализации продукции, работ, услуг (без налогов) и себестоимостью реализованной продукции.

*Прибыль от реализации продукции, работ и услуг* рассчитывается как разность между валовой прибылью и расходами на реализацию и управленческими расходами.

*Прибыль от текущей деятельности* включает прибыль от реализации продукции, работ и услуг, прочие доходы от текущей деятельности, минус прочие расходы от текущей деятельности.

*Прибыль от финансовой и инвестиционной деятельности* представляет разность между доходами и расходами от финансовой и инвестиционной деятельностью.

*Прибыль до налогообложения* – это слагаемое двух видов прибыли: от текущей деятельности, от финансовой и инвестиционной деятельности.

*Чистая прибыль (убыток) отчетного периода* рассчитывается как прибыль до налогообложения минус налог на прибыль плюс (минус) изменения отложенных налоговых активов (обязательств) минус прочие налоги и сборы, исчисляемые из прибыли (дохода). Показатель чистой прибыли один из наиболее важных показателей финансовой отчетности. Чистая прибыль отражает финансовые результаты, на ее основе формируются различные рейтинги и расчеты финансовых аналитиков. Чистая прибыль характеризует реальный прирост собственного капитала организации.

*Чистая прибыль (убыток)* – это конечный финансовый результат, который подлежит реформации, т. е. перенесению на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

*Нераспределенная прибыль* – остаток чистой прибыли, остающийся нераспределенным, reinvestированный в активы организации, как правило, в прирост краткосрочных активов.

В налоговом учете формируется *налоговая прибыль*, для которой не существует понятия себестоимости, а имеется только представление расходов, которые принимаются или не принимаются в целях исчисления налога на прибыль.

Ежегодно прибыль распределяется. Объектом распределения прибыли является прибыль до налогообложения, т. е. прибыль, принимаемая к налогообложению. Прибыль распределяется между государ-

ством, собственником, предприятием. Распределяется прибыль сформированная в бухгалтерском учете на основе фактически произведенных, реальных затрат на производство и реализацию. Распределение прибыли осуществляется в несколько этапов. На первом этапе прибыль до налогообложения распределяется на налог на прибыль. На втором этапе чистая прибыль распределяется собственниками предприятия. За счет чистой прибыли формируется резервный капитал, выплачиваются дивиденды, осуществляются социальные выплаты персоналу организации, финансируется производственное развитие организации, перечисляются средства на благотворительные цели и пр. Государство не вмешивается в процесс распределения прибыли, но посредством предоставления различных льгот может стимулировать направление ресурсов на капитальные вложения, финансирование экологических мероприятий, на благотворительные цели, проведение научно-исследовательских работ. Распределение прибыли регламентируется в уставных документах организации. Так, в соответствии с уставом могут создаваться фонды накопления и фонды потребления.

Таким образом, вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, разделяется на прибыль, увеличивающую стоимость имущества (т. е. участвующую в накоплении) и прибыль, направляемую на потребление. Если прибыль не расходуется она остается как нераспределенная прибыль прошлых лет и увеличивает размер собственного капитала. Главное требование, которое предъявляется к системе распределения прибыли, заключается в том, что она должна обеспечить финансовыми ресурсами потребности расширенного воспроизводства на основе установления оптимального соотношения между средствами, направляемыми на потребление и накопление.

Рентабельность – это относительный показатель, выражающий эффективность финансово-хозяйственной деятельности. Рассчитывают рентабельность ( $P$ ) расходов по формуле

$$D = \frac{\dot{I}_i}{\ddot{N}\ddot{N} + \acute{O}\acute{D} + \acute{D}\acute{D} + \acute{D}\acute{E} + \acute{D}\acute{O}}, \quad (4.5)$$

где  $\Pi_n$  – прибыль до налогообложения;

$CC$  – себестоимость реализованной продукции;

$UP$  – управленческие расходы;

$PP$  – расходы по реализации;

$PI$  – расходы по инвестиционной деятельности;

$PF$  – расходы по финансовой деятельности.

Рентабельность расходов отражает эффективность всех понесенных расходов, которые рассматриваются как формирующие финансовый результат.

Рентабельность реализованной продукции ( $P$ ) рассчитывается по формуле

$$\bar{D} = \frac{\bar{I}_\delta}{\bar{N} + \bar{O} + \bar{D}}, \quad (4.6)$$

где  $\bar{P}$  – прибыль от реализации готовой продукции, работ, услуг.

Рентабельность реализованной продукции показывает сколько прибыли принесли организации расходы, связанные с процессом производства и продажи продукции, работ, услуг. Этот показатель отражается в Статистическом ежегоднике Республики Беларусь, статистическом сборнике «Финансы Республики Беларусь», докладах о социально-экономическом положении Республики Беларусь.

Рентабельность продаж рассчитывается как отношение прибыли от реализации продукции, работ, услуг к объему выручки от реализации. Он показывает какова доля прибыли от реализации и является одним из важнейших показателей параметров прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь.

Рассчитывается рентабельность активов как отношение чистой прибыли к средней величине активов организации. Этот показатель отражает какая часть актива баланса обеспечена чистой прибылью отчетного года.

Методы планирования прибыли от реализации продукции, работ, услуг: нормативный метод, метод, основанный на показателе базовой рентабельности, прямой метод, метод, основанный на показателе затрат на рубль товарной продукции.

Нормативный метод предполагает наличие в организации системы нормативов рентабельности, применяя которые к плановому базовому показателю (объем продаж, расходы, активы), оценивают плановый показатель прибыль.

Метод, основанный на показателе базовой рентабельности. Базовая рентабельность – это отношение прибыли от реализации к ее полной себестоимости за отчетный период. Далее расчет производится в два этапа. На первом этапе по проценту базовой рентабельности оценивается плановая величина прибыли путем произведения процента базовой рентабельности на объем товарной продукции планируемого

периода по полной себестоимости. В полученной сумме отразится влияние двух факторов: объема производства и изменения себестоимости. На втором этапе оценивается влияние факторов на плановую величину прибыли: изменение себестоимости, влияние ассортимента, сортности, изменений отпускных цен и прибыли в переходящих остатках готовой продукции.

Для того чтобы оценить влияние изменения себестоимости, производят пересчет себестоимости всей товарной продукции планируемого периода в себестоимость отчетного периода по проценту снижения себестоимости. Расчет влияния изменения себестоимости производится путем сравнения плановой себестоимости по уровню себестоимости отчетного и себестоимости товарной продукции планируемого периода.

Далее производят оценку влияния на прибыль изменений в ассортименте производимой продукции. Рассчитывается средний уровень рентабельности при структуре выпуска продукции отчетного периода и средний уровень рентабельности при структуре выпуска планового периода. Расчет изменения плановой прибыли под воздействием этого фактора производится путем произведения разности уровня рентабельности при структуре отчетного и планового периода на полную себестоимость планируемого периода.

Расчет влияния сортности на плановую прибыль производится путем умножения изменения коэффициента сортности планируемого и отчетного периода сортности на полную плановую себестоимость. Коэффициент сортности определяется как сумма произведений удельного веса в выпуске продукции определенного сорта на соотношение между ценами на отдельные сорта.

Для расчета влияния изменений цен товарную продукцию, на которую установлены новые цены, умножают на процент их изменения.

Прибыль в переходящих остатках готовой продукции вычисляют, умножив их себестоимость на процент рентабельности, соответствующий плановому и отчетному периоду.

Для расчета плановой прибыли от реализации, рассчитанной по показателю базовой рентабельности, прибавляют значения изменений прибыли под влиянием факторов, не учтенных в базовой рентабельности (экономия от снижения себестоимости, изменения структуры ассортимента, сортности, цен) и прибыль в переходящих остатках готовой продукции.

Метод прямого счета состоит в том, что прибыль исчисляется по каждому виду продукции (группе продукции) по принятому алгоритму расчета прибыли от реализации продукции, но в терминах плано-

вой величины выручки, себестоимости, управленческих расходов и расходов по реализации. Данный метод обеспечивает точность, но достаточно трудоемок.

Метод затрат на рубль товарной продукции предполагает расчет плановой прибыли ( $\Pi$ ) по следующей формуле:

$$\dot{I} = \dot{O}(1 - \zeta - D), \quad (4.7)$$

где  $T$  – плановый объем выпущенной товарной продукции в отпускных ценах предприятия;

$Z$  – затраты на производство и реализацию на рубль товарной продукции;

$H$  – налоги, включаемые в цену на рубль товарной продукции.

Данный метод применяется при перспективном планировании, когда не требуется абсолютной точности.

#### **4.3. Особенности формирования доходов, прибыли организаций сферы обращения**

Источником дохода от текущей деятельности торговых организаций потребительской кооперации являются торговая и оптовая надбавки. Торговая и оптовая надбавки включаются в состав розничной цены товара, предельными размерами не ограничиваются и формируются с учетом складывающейся конъюнктуры рынка. Исключением являются товары, цены на которые регулируют государственные органы. Перечень этих товаров включает:

1. Продукцию организаций-монополистов.
2. Социально значимые товары.
3. Товары, имеющие наиболее важное значение для обеспечения экономической безопасности страны.

Регулирование цен регулирующими органами производится определенными способами:

1. Путем установления предельных цен, величина которых ограничена верхним и (или) нижним пределами.
2. Путем установления предельных нормативов рентабельности.
3. Декларирование цен, т. е. регистрацией цен юридическими лицами, занимающими доминирующее положение на товарном рынке Республики Беларусь.

Формирование розничных цен на социально значимые товары осуществляется розничными организациями с применением предельных торговых надбавок к ценам. Розничная цена устанавливается руководителем розничной организации.

В настоящее время действуют предельные торговые надбавки (с учетом оптовой надбавки) к отпускным ценам производителей на социально значимые товары, в том числе приобретенные за пределами Республики Беларусь. Регулирование цен на социально значимые товары осуществляет Министерство торговли и антимонопольного регулирования по следующим группам социально значимых товаров: хлеб ржаной, булочные изделия, мясо (говядина, свинина, курятина), яйцо, молоко, кефир, сметана, творог, сахар, соль, масло растительное и сливочное, мясные, рыбные, овощные, фруктовые консервы для детского питания. По рыбе свежей, свежемороженой, сахару, соли, маслу растительному может вводиться временное ценовое регулирование на срок до 90 дней 1 раз в год.

В перечень социально значимых товаров, цены на которые регулируются Минским горисполкомом, облисполкомами, входят свежий картофель, свекла, морковь, лук, капуста, огурцы, помидоры, яблоки, твердое топливо и дрова для населения.

*Оптовая надбавка* – это надбавка к отпускной цене производителя, применяемая при осуществлении оптовой торговли.

*Торговая надбавка* – это надбавка к отпускной цене производителя, применяемая при осуществлении розничной торговли.

Основную часть расходов по движению и продажам товарам несут розничные организации. В целом формирование торговой надбавки опирается на следующие принципы:

- надбавка должна возмещать рациональные расходы по реализации товаров и обеспечивать необходимый размер прибыли;
- распределение торговых надбавок по товарным группам, торговым системам должно обеспечить равные условия для возмещения расходов и получения прибыли.

Торговая и оптовая надбавки рассчитываются в процентах к отпускной цене производителя без налога на добавленную стоимость. При приобретении товаров у оптовых организаций торговая надбавка применяется к отпускной цене производителя (импортера) с учетом оптовой надбавки.

Торговые надбавки дифференцированы по товарным группам, торговым системам. Для организаций потребительской кооперации, организаций рабочего снабжения, организаций Министерства обороны и организаций Управления делами Президента Республики Бела-



русь, расположенных в сельской местности, действуют более высокие торговые надбавки (с учетом оптовой надбавки). Это вызвано более высокой издержкоемкостью реализуемых товаров. Распределение надбавки между оптовым и розничным звеном происходит по критерию необходимости покрытия этих расходов и обеспечения нормальной прибыли.

Доход от текущей деятельности торговой организации исчисляется в абсолютном и относительном размерах. Абсолютный размер дохода от текущей деятельности определяется как сумма *дохода от реализации товаров* плюс сумма прочих доходов по текущей деятельности минус прочие расходы по текущей деятельности. Абсолютный размер доходов от реализации товаров выражается в сумме и определяется как разница между выручкой от реализации товаров без налогов и отпускной ценой производителя без налогов.

Относительный размер доходов представляет отношение суммы дохода к другим показателям торговой деятельности. Рассчитывают сумму дохода в процентах к розничному товарообороту либо с учетом налоговых платежей, либо без их учета, а также сумму дохода по отношению к денежным поступлениям от реализации товаров, сумму дохода по отношению к средней величине активов.

Источником дохода в предприятиях общественного питания являются торговые надбавки и *наценки предприятий питания*, устанавливаемые на продукцию собственного производства и покупные товары. Наценки предприятий питания ( $H$ ) рассчитывают по установленному к отпускной цене производителя без налога на добавленную стоимость, включая торговую надбавку, проценту наценки по следующей формуле:

$$\dot{I} = \dot{O}_i \cdot (\ddot{O}\ddot{I}_{i\ddot{a}\ddot{n}} + \dot{O}\dot{I}), \quad (4.8)$$

где  $\dot{Y}_n$  – уровень наценки предприятия питания;

$\dot{C}P_{noc}$  – цена производителя без налога на добавленную стоимость;

$TN$  – торговая надбавка.

Уровень наценки предприятия питания формируется непосредственно предприятием общественного питания в зависимости от его категории, вида продуктов. Уровень наценки руководитель предприятия определяет самостоятельно с учетом конъюнктуры рынка. Наценки применяются при формировании цен на продукцию собственного производства, покупные товары, реализуемые в розлив

и порционно. В перечень товаров, цены на которые регулируются облисполкомами и Мингорисполкомом, входит продукция общественного питания, реализуемая в учреждениях образования. Регулирование осуществляется через установление предельных максимальных наценок.

*Доход в заготовительных организациях* исчисляется как разность между отпускной ценой сельскохозяйственной продукции без налога на добавленную стоимость и ее закупочной ценой без налога на добавленную стоимость.

Прибыль от текущей деятельности торговых организаций – это *прибыль от реализации товаров* плюс прочие доходы от текущей деятельности минус прочие расходы по текущей деятельности. Прибыль от реализации товаров рассчитывается как разность между доходами от реализации товаров и расходами на реализацию, относящимися к реализованному товарам.

*Прибыль от реализации собственной продукции и покупных товаров предприятий общественного питания* рассчитывается как разность между продажной стоимостью этой продукции и отпускной ценой производителей продуктов без налога на добавленную стоимость и расходами на производство и реализацию продукции предприятий питания.

*Прибыль от реализации товаров заготовок* оценивается как разность между продажной стоимостью товаров заготовок без налога на добавленную стоимость и их закупочной стоимостью без налога на добавленную стоимость и расходами на реализацию, относящимися к реализованным товарам заготовок.

#### **4.4. Планирование доходов и прибыли организаций сферы обращения**

Планирование доходов торговой организации предполагает процесс выявления возможной величины торговой надбавки исходя из переноса тенденций, выявленных в поведении доходов предпланового периода, которые переносятся на плановый период, либо необходимости получения целевой суммы прибыли. Для прогнозирования дохода от торговой деятельности применяются следующие методы:

- расчетно-аналитический;
- метод скользящей средней;
- метод, основанный на коэффициенте эластичности;
- метод технико-экономических расчетов.

Сущность расчетно-аналитического метода состоит в том, что ожидаемый доход исчисляется путем умножения уровня дохода, сложившегося за 6 (9) месяцев текущего года на усредненное отношение годового уровня дохода к его уровню за 6 (9) месяцев за 2 предшествующих года.

*Пример.*

Уровень дохода года, предшествующего отчетному, – 18,1%.

Уровень дохода за 9 месяцев года, предшествующего отчетному, – 17,42%.

Прирост уровня дохода за предшествующий год – 104,3%.

Уровень дохода за отчетный год – 20,04%.

Уровень дохода за 9 месяцев отчетного года – 19,58%.

Прирост уровня дохода за отчетный год – 102,3%.

Уровень дохода за 9 месяцев текущего года – 22,89%.

Уровень дохода за текущий (прогнозный год):  $22,89 \cdot \frac{102,3 + 104,3}{2 \cdot 100} = 23,64\%$ .

*Метод скользящей средней и метод, основанный на коэффициенте эластичности*, относятся к экономико-статистическим методам.

Порядок прогнозирования дохода методом скользящей средней рассмотрим на следующем примере.

Таблица 1 – Расчет прогнозного дохода

Периоды	Средний уровень дохода, %	Выравнивающие показатели, %
1	12,73	$K_1 = (12,73 + 16 + 18,1) \cdot 3 = 15,64$
2	16	$K_2 = (16 + 18,1 + 20) : 3 = 18$
3	18,1	$K_3 = (18,1 + 20 + 23) : 3 = 20,4$
4	20	
5	23	

Прогнозный уровень дохода ( $K_{np}$ ) оценивается по формуле

$$\hat{E}_{i\partial} = \hat{E}_i + 2\Delta, \quad (4.9)$$

где  $K_n$  – последний выравнивающий показатель;

$$\Delta = \frac{\hat{E}_i - \hat{E}_1}{i - 1}.$$

Для нашего примера прогнозный уровень дохода равен:

$$\Delta = \frac{20,4 - 15,64}{3 - 1} = 2,39;$$

$$\hat{E}_{i\bar{o}} = 20,4 + 2 \cdot 2,39 = 25,22\%.$$

Метод, основанный на коэффициенте эластичности, оценивает плановый темп прироста дохода от реализации товаров по формуле

$$\Delta \ddot{A}_t = \hat{E}_y \cdot \Delta T_t, \quad (4.10)$$

где  $K_y$  – коэффициент эластичности;

$\Delta T_t$  – темп прироста товарооборота в плановом периоде.

Коэффициент эластичности ( $K_y$ ) рассчитывается по формуле

$$\hat{E}_y = \frac{\Delta \ddot{A}_{\bar{o}} : \ddot{A}_{\bar{a}}}{\Delta \dot{O} : \dot{O}_{\bar{a}}}, \quad (4.11)$$

где  $\Delta \dot{A}_{\bar{o}}$  – изменение дохода от реализации по отношению к базисному периоду;

$\dot{A}_{\bar{o}}$  – доход от реализации товаров в базисном периоде;

$\Delta T$  – изменение товарооборота по отношению к базисному периоду;

$T_{\bar{o}}$  – товарооборот базисного периода.

*Метод технико-экономических расчетов* базируется на расчете плановой величины дохода на основе прогнозной структуры товарооборота и действующих уровней торговых надбавок. Результатом расчета является получение средневзвешенного уровня торговой надбавки ( $Y$ ) по формуле

$$\bar{O} = \frac{\dot{O}_1 \dot{O}_1 + \dot{O}_2 \dot{O}_2 + \dots + \dot{O}_i \dot{O}_i}{100}, \quad (4.12)$$

где  $T_1, T_2, \dots, T_n$  – уровень торговых надбавок по 1, 2, ...,  $n$  группам товаров соответственно;

$U_1, U_2, \dots, U_n$  – удельные веса реализации в общем объеме товарооборота товаров соответствующей товарной группы.

Разновидностью этого метода является оценка доходности каждого источника поступления товара и каждого договора на поставку. Расчет планового дохода производится путем умножения среднего уровня доходности каждого договор (источника поступления) на плановый объем товарооборота.

Для планирования прибыли торгового предприятия применяются следующие методы: метод прямого счета, нормативный метод, метод целевой прибыли.

*Прямой метод* обосновывает плановую прибыль от реализации товаров на базе расчетов плановой величины дохода и расходов по реализации. Расчет плановой величины уровня дохода производится одним из выше рассмотренных методов. Плановая сумма доходов образуется путем произведения планового уровня доходов на плановый объем товарооборота. При планировании структуры товарооборота расчет может производиться путем применения к планируемому объему товарооборота по  $i$ -й группе товаров среднего уровня торговой надбавки по этой группе товаров. Данным методом можно получить достаточно точные результаты плановой суммы прибыли от реализации товаров, однако он не ориентирован на целевые показатели.

*Нормативный метод* является достаточно простым методом, но условием его применения является наличие соответствующей нормативной базы. Такими нормативами могут быть рентабельность продаж, рентабельность собственного капитала. Эти нормативы обосновываются на предприятии самостоятельно с учетом оценки достаточности, например, достигнутых показателей рентабельности для производственного и социального развития коллектива. В качестве нормативов могут выступать среднеотраслевой уровень рентабельности продаж либо рентабельность организаций-конкурентов на рынке продаж. Данный метод рекомендован для открываемых организаций, поскольку не увязан с остальными финансовыми показателями торговой организации.

*Метод целевого планирования* основывается на предварительном определении минимально необходимой суммы прибыли, достаточной для уплаты налога на прибыль, дивидендов, финансирования капиталовложений и осуществления расходов социального характера.

## **Тема 5. КРАТКОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИЙ**

### **5.1. Краткосрочные активы: понятие, состав, классификация, операционный и финансовый цикл**

В процессе эксплуатации долгосрочных активов организация испытывает краткосрочную потребность в запасах предметов труда, то есть организации необходимы краткосрочные активы. Под краткосрочными активами понимают активы, приобретенные или (и) предназначенные для реализации, находящиеся в процессе производства, выполнения работ, оказания услуг, потребляемые в процессе производства, выполнения работ, оказания услуг (сырье, материалы, полуфабрикаты, горюче-смазочные материалы, инвентарь, хозяйственные принадлежности, инструменты, спецодежду, спецобувь, животные на выращивании и откорме, незавершенное производство, готовая продукция, товары, дебиторская задолженность, денежные средства и их эквиваленты).

Краткосрочные активы характеризуются следующими особенностями:

- они авансируются заранее до получения доходов;
- в качестве ресурсов они не расходуются, а постоянно возобновляются в хозяйственном обороте;

- потребность в них зависит от объемов хозяйственной деятельности.

Оборот предметов труда связан с процессом труда и основными активами и включает следующие этапы:

- приобретение сырья и материалов;
- обработку сырья и материалов и выплату заработной платы;
- переход продукции в процессе ее производства из категории «незавершенное производство» в категорию «готовая продукция»;
- реализация продукции и выставление счетов покупателям;
- поступление наличных средств от покупателей за реализованную продукцию.

Таким образом, период времени от закупки сырья до оплаты готовой продукции называется операционным циклом. Он включает три последовательные стадии: денежную, производительную, товарную. На первой стадии происходит превращение денежных средств в форму производственных запасов. Производительная стадия – это процесс производства. На этой стадии продолжает авансироваться стоимость создаваемой продукции, но не полностью, а в размере стоимости использованных производственных запасов, авансируются затраты на заработную плату, переносится стоимость основных

средств и нематериальных активов. Данная стадия заканчивается выпуском готовой продукции. После этого наступает стадия реализации. На третьей стадии продолжает авансироваться продукт труда (готовая продукция). После того как товарная форма превратится в денежную, авансированные средства восстанавливаются за счет поступающей выручки от реализации.

Таким образом, весь краткосрочный капитал в зависимости от той роли, которую он играет в производственном процессе, можно подразделить на капитал в производстве и капитал в обращении.

Материально-вещественной основой капитала в производстве являются краткосрочные активы, которые обладают стоимостью и переносят ее сразу в течение одного производственного цикла на готовую продукцию, одновременно меняя свою натуральную форму. Капитал в производстве образуют оборотные производственные фонды, которые включают сырье, материалы, топливо, тару, комплектующие изделия, покупные полуфабрикаты, инвентарь, незавершенное производство, расходы будущих периодов.

Незавершенное производство – это предметы труда, вступающие в производственный процесс: материалы, детали, узлы, находящиеся в процессе обработки и сборки, а также полуфабрикаты собственного производства, не законченные производством в одних цехах и подлежащие дальнейшей обработке в других цехах.

Расходы будущих периодов – это неимущественные элементы краткосрочных активов, включающие расходы, которые производятся в данном периоде, но относятся на продукцию будущего периода (расходы на подписку, расходы на подготовку и освоение продукции).

Краткосрочный капитал в сфере обращения называется фондами обращения. К фондам обращения относятся средства предприятия, вложенные в запасы готовой продукции, товары отгруженные, дебиторскую задолженность, денежные средства в кассе и на счетах и их эквиваленты (аккредитивы, средства в депозитах), краткосрочные финансовые вложения, уплаченные авансы, задолженность перед налоговыми органами, налог на добавленную стоимость по приобретенным ресурсам, основным средствам.

По принципу необходимости планирования краткосрочные активы делятся на нормируемые и ненормируемые. Нормирование осуществляется с целью установления их экономически обоснованного размера, обеспечивающего нормальную работу предприятия. К нормируемым активам относятся запасы сырья, материалов, готовой продукции, товаров, покупных фабрикатов, незавершенное производство, расходы будущих периода. Ненормируемыми являются денежные

средства, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения.

По степени мобильности краткосрочные активы можно разделить на три группы:

1. Наиболее мобильные: денежные средства в кассе, на счетах – это средства, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно.

2. Прочие мобильные активы: денежные эквиваленты – это средства, для обращения которых в денежную наличность требуется определенное время (векселя, аккредитивы, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность). Ликвидность этих активов различна и зависит от ряда объективных и субъективных факторов: скорости прохождения платежных документов, местонахождение контрагентов по бизнесу, их платежеспособность, условия предоставления коммерческих кредитов, принципы организации вексельного обращения.

3. Наименее ликвидные активы: товарно-производственные запасы, готовая продукция, затраты в незавершенном производстве.

Состояние краткосрочных активов характеризуется следующими показателями: операционный цикл, финансовый цикл, финансово-эксплуатационные потребности, собственный оборотный капитал.

Операционный цикл – это время, в течение которого совершается полный оборот активов, т. е. время, в течение которого денежные средства связаны в материально-производственных активах.

Финансовый цикл – это время оборота собственного капитала, вложенного в краткосрочные активы. Финансовый цикл оценивается как сумма длительности оборота запасов и дебиторской задолженности в днях минус оборот кредиторской задолженности в днях.

Финансово-эксплуатационные потребности – это разница между краткосрочными активами (без денежных средств) и товарной кредиторской задолженностью. На финансово-эксплуатационные потребности оказывают влияние длительность операционного цикла, темпы роста производства, состояние конъюнктуры и норма добавленной стоимости. Чем меньше норма добавленной стоимости, тем в большей степени коммерческий кредит способен компенсировать дебиторскую задолженность. Чем больше норма добавленной стоимости, тем больше финансово-эксплуатационные потребности.

Наличие собственного оборотного капитала является необходимым условием финансовой устойчивости организации. Собственный оборотный капитал – это собственный капитал, вложенный в краткосрочные активы. Рассчитывается этот показатель по данным бухгал-



терского баланса: источники собственных средств минус долгосрочные активы. Установлен норматив участия собственных средств в оплате краткосрочных активов: не менее 30% от величины краткосрочных активов. Соответствие фактического наличия собственных оборотных средств нормативу свидетельствует о том, что организация в достаточной степени финансирует свои краткосрочные активы за счет собственных средств. Дефицит собственного оборотного капитала ослабляет финансовую устойчивость, ограничивает возможности организации в заемном финансировании, так как для получения кредита необходимым условием является достаточность собственного оборотного капитала. К недостатку собственных оборотных средств приводит отсутствие любого элемента краткосрочных активов на одной из стадий операционного цикла, снижение оборачиваемости краткосрочных активов, снижение собственного капитала.

Хорошей тенденцией является снижение операционного и финансового цикла, финансово-эксплуатационных потребностей, ускорение оборачиваемости краткосрочных активов и наращивание собственного оборотного капитала.

Характеристиками состояния краткосрочных активов являются их объем, состав, структура. Объемы краткосрочных активов зависят от объемов деятельности организации, скорости оборота активов. Состав краткосрочных активов – это совокупность элементов краткосрочных активов в сфере производства и обращения. Структуру краткосрочных активов характеризует соотношение отдельных элементов краткосрочных активов, она зависит от отраслевой направленности организации, масштабов организации, длительности производственного цикла и других факторов.

## **5.2. Источники финансирования краткосрочных активов.**

### **Политика финансирования текущей деятельности организации**

Формирование краткосрочных активов происходит в момент создания организации, когда формируется ее уставный капитал. Источником формирования в этом случае служат инвестиционные средства учредителей организации. В дальнейшем минимальная потребность организации в оборотных средствах покрывается за счет собственных источников: прибыли, добавочного капитала, уставного капитала, резервного капитала, средств целевого финансирования. Однако по ряду причин (инфляция, рост объемов производства, задержки в оплате

счетов и др.) у организации возникают временные дополнительные потребности в краткосрочных активах. Если покрыть эти потребности собственными источниками невозможно, финансирование осуществляется за счет заемных источников: банковских и коммерческих кредитов, займов, отложенных налоговых обязательств, кредиторской задолженности, а также источников, приравненных к собственным средствам, так называемых устойчивых пассивов.

Таким образом, источниками формирования краткосрочных активов являются собственные средства, средства, приравненные к собственным, заемные. Основным источником пополнения краткосрочных активов является нераспределенная прибыль – это средства чистой прибыли или ее части, не распределенные по итогам года, которые используются на накопление имущества или на пополнение краткосрочных активов.

Источники, приравненные к собственным, – это ресурсы, которые не принадлежат предприятию, но постоянно в силу условий расчетов находятся в его обороте, т. е. являются устойчивыми пассивами. К ним относятся минимальная задолженность по заработной плате, минимальная задолженность по отчислениям на социальные нужды, минимальная задолженность по налогам, авансам покупателей. Минимальная задолженность персоналу по начисленной заработной плате возникает в силу того, что имеется разрыв во времени между начисленной заработной платой и ее выплатой. Размер этой задолженности в течение месяца постоянно изменяется, но на каждом предприятии образуется сумма, ниже которой задолженность не снижается. Сумма этой задолженности зависит от фонда заработной платы и установленных сроков ее выплаты, поэтому расчет минимальной задолженности по заработной плате (З) производится по формуле

$$\zeta = \frac{\phi \zeta \Gamma \cdot \ddot{A}}{\times}, \quad (5.1)$$

где  $\phi \zeta \Gamma$  – плановый фонд заработной платы за расчетный период;

$\mathcal{D}$  – число дней с начала месяца до дня выплаты заработной платы в окончательный расчет;

$\mathcal{C}$  – число дней в расчетном периоде.

Минимальная задолженность по отчислениям на социальные нужды исчисляется аналогичным образом, но вместо фонда заработной платы следует брать планируемую сумму отчислений.

По каждому из налогов величина устойчивых пассивов ( $H$ ) определяется по формуле

$$\dot{I} = \hat{A}\dot{I} \cdot \frac{\ddot{I}\hat{A}}{2\ddot{A}}, \quad (5.2)$$

где  $BH$  – величина налога в данном периоде;

$PB$  – периодичность выплаты этого налога в днях;

$D$  – продолжительность периода в днях.

За счет собственных средств формируется, как правило, минимальная стабильная часть краткосрочных активов. Наличие собственных оборотных средств позволяет организации свободно маневрировать, повышать результативность и устойчивость своей работы.

Заемные средства, с помощью которых удовлетворяются временные дополнительные потребности в краткосрочных активах, представляют собой в основном кредиты банка. Назначение банковских кредитов – финансирование расходов, связанных с приобретением краткосрочных активов, финансирование сезонных потребностей организации, временное восполнение недостатка краткосрочных активов, осуществление расчетов. Наряду с банковскими кредитами, источниками финансирования краткосрочных активов являются коммерческие кредиты, предоставляемые другими организациями в форме авансов, товарного кредита, вексельного кредита.

Политика финансирования краткосрочных активов зависит от выбранной политики управления краткосрочными активами. Суть политики управления краткосрочными активами состоит в определении достаточного уровня и рациональной структуры краткосрочных активов. Если предприятие не ставит никаких ограничений в наращивании краткосрочных активов, хранит значительные денежные средства, стимулирует покупателей более длительными сроками отсрочки – это признаки *агрессивной политики* управления краткосрочными активами. Агрессивная политика снимает риски неплатежеспособности, но не обеспечивает высокой рентабельности. Если рост краткосрочных активов сдерживается, удельный вес краткосрочных активов низок, период оборачиваемости краток – это признаки *консервативной политики* управления активами. Она обеспечивает высокую рентабельность, но несет риск возникновения неплатежеспособности. Если предприятие придерживается «центристской» политики – это *умерен-*

ная политика управления активами, при которой оборачиваемость, рентабельность и риск находятся на средних позициях.

Каждому из перечисленных типов политики управления краткосрочными активами соответствует политика финансирования. Признаком агрессивной политики финансирования является абсолютное преобладание краткосрочного кредита в общей сумме пассивов, при такой политике существенно возрастают финансовые и операционные риски. Признаком консервативной политики финансирования служит отсутствие или очень низкий удельный вес краткосрочного кредита в общей сумме пассивов. Краткосрочные активы в этом случае финансируются в основном за счет постоянных пассивов (собственных средств и долгосрочных кредитов и займов). Признаком умеренной политики финансирования является нейтральный (умеренный) уровень краткосрочного кредита в общей сумме пассивов, участвующих в финансировании краткосрочных активов.

Для эффективного управления краткосрочными активами и их финансированием существуют следующие подходы:

1. Выбор структуры источников финансирования, обоснование их прироста с учетом продолжительности отдельных стадий производственного цикла и оценки стоимости заемного финансирования.

2. Соблюдение фундаментального принципа соответствия сроков функционирования активов срокам погашения источников финансирования.

3. Диапазонный подход к финансированию активов от консервативного до агрессивного исходя из принципа равновесных сроков погашения обязательств и обращения активов.

### **5.3. Нормирование производственных запасов промышленного предприятия**

Определение потребности предприятия в финансовых ресурсах для создания конкретных видов запасов осуществляется посредством нормирования краткосрочных активов. В процессе нормирования разрабатываются нормы и нормативы. *Норма краткосрочных активов* – это относительная величина, выражаемая в днях или процентах, соответствующая минимальному, экономически обоснованному объему товарно-материальных ценностей. *Норматив краткосрочных активов* – это минимально необходимая сумма денежных средств, обеспечивающая деятельность организации. Нормативы краткосрочных активов определяются как произведение нормы запаса по соот-

ветствующим видам краткосрочных активов на сумму однодневного расхода сырья, материалов или выпуска готовой продукции.

В практике работы промышленных предприятий планируются и регулируются все краткосрочные активы, однако нормируемые регламентируются в форме установления норм и нормативов, а ненормируемые – косвенно, через кредитное и финансовое планирование. В целом нормируемые краткосрочные активы (запасы сырья, материалов, покупных полуфабрикатов, топлива, готовой продукции, незавершенного производства) занимают значительный удельный вес, до 80% всех краткосрочных активов предприятия. Установленные нормы и нормативы используют для контроля за состоянием запасов в течение года, для разработки планов материально-технического снабжения.

Норма запасов должна учитывать средний уровень запаса, поскольку объемы применяемых для производства большого количества различных марок сырья, материалов меняются в достаточно широком диапазоне: от минимума до максимума. В норме не должны учитываться необоснованные остатки товарно-материальных ценностей, которые возникают в результате недостатков в организации производства, а также сезонная составляющая производства.

Нормы и нормативы определяют по средствам, вложенным в производственные запасы, формируемые при регулярных поставках. За регулярные поставки принимают поставки, которые осуществляются предприятием-потребителем в течение всего года. В связи с применением на предприятии большого количества марок материальных ресурсов обозреть и проанализировать сразу все нормы и нормативы достаточно трудно. Поэтому дополнительно рассчитываются видовые нормы и нормативы, которых небольшое количество наименований. На предприятии по мере укрупнения значения определяемой нормы определяют следующие группы норм и нормативов:

- специфицированные нормы и нормативы средств, вложенных в запасы марок материальных ресурсов, готовой продукции;
- видовые нормы и нормативы средств, вложенных в запасы отдельных видов ресурсов: виды сырья, виды материалов, виды топлива, тары, готовой продукции и т. д.;
- нормы и нормативы по элементу краткосрочных активов, т. е. по отдельным группам запасов: сырью, основным материалам, вспомогательным материалам, готовой продукции, комплектующим, полуфабрикатам;
- норму и норматив по балансовой статье – запасы.

*Специфицированная норма* запаса делится на три составляющие: текущую, страховую, дополнительную и транспортный запас. *Текущий запас* должен учесть вариации в течение года данных по процессам прихода и расхода запасов и степень согласованности между ними. *Страховой запас* создается с целью обеспечения непрерывного процесса производства при задержках в очередных поставках. *Подготовительный запас* определяется временем, необходимым для выполнения подготовительных операций, связанных с подготовкой к производству (замочка, сушка сырья и др.). Если параллельно выполняются две и более подготовительных операций, то при расчете нормы следует учесть одну самую большую по длительности. *Транспортный запас* определяется по нормам или фактическим данным пребывания материалов в пути, в этот запас может включаться время, необходимое для выгрузки, приемки, складирования.

Расчет *текущего запаса специфицированной нормы* может рассчитываться следующими методами:

1. 50% среднего интервала между поставки запасов от поставщиков. Если поставки осуществляются несколькими поставщиками, то рассчитывается средний интервал поставки ( $T_{cp}$ ) по формуле

$$\dot{O}_{\bar{n}\delta} = \frac{\sum_i^n \ddot{I}_i \dot{E}_i}{\sum_i^n \ddot{I}_i}, \quad (5.3)$$

где  $\ddot{I}_i$  – объем  $i$ -й поставки (отгрузки);  
 $\dot{E}_i$  – интервал  $i$ -й поставки (отгрузки).

2. Расчет текущей нормы ( $H_m$ ) производится по формуле

$$\dot{I}_{\delta} = \frac{\dot{O}_{\bar{n}\delta} - S_{\bar{n}\delta}}{2}, \quad (5.4)$$

где  $T_{cp}$  – средний интервал между поставками (отгрузками);  
 $S_{cp}$  – средний интервал между суточными отпусками запасов в производство.

### 3. Расчет текущей нормы производится по формуле

$$\dot{I}_{\bar{\alpha}} = \frac{\sum_i^n (Z_i - Z_{\bar{\alpha}\bar{\delta}})}{2R_{\bar{\alpha}\bar{\delta}}}, \quad (5.5)$$

где  $Z_i$  – значение суточного остатка нормируемого материала в  $i$ -й день года;

$Z_{cp}$  – среднее значение суточных остатков перед поставками;

$R_{cp}$  – среднесуточный расход (выпуск) запасов.

Для расчета *страхового запаса* в днях рекомендуются следующие методы:

1. 50% текущей нормы запаса.

2. Расчет страхового запаса ( $H_c$ ) может быть произведен по формуле

$$\dot{I}_{\bar{\alpha}} = \frac{\sqrt{\sum_i^n (t_i - \bar{\alpha}_{\bar{\delta}})^2}}{\sqrt{\sum_i^n Q_i}}, \quad (5.6)$$

где  $t_i$  – интервал между  $i$ -й поставкой (отгрузкой);

$Q_i$  – объем  $i$ -й поставки (отгрузки);

$T_{cp}$  – средний интервал между поставками (отгрузками).

В инструктивных материалах о нормировании краткосрочных активов содержатся следующие рекомендации по расчету страхового запаса. Если предприятие находится на большом расстоянии от поставщика, то норма краткосрочных активов на страховой запас устанавливается в пределах продолжительности пробега груза от станции местонахождения покупателя, но не более среднего интервала между поставками, с добавлением времени на разгрузку, складирование, приемку и подготовку к производству (если этот срок не превышает 50% текущего запаса). На материалы, к качеству которых предъявляются повышенные требования, норма на страховой запас устанавливается выше 50% нормы на текущий запас. При небольших средних

интервалах между поставками минимальный страховой запас для транзитных поставок не менее 5 дней.

Расчет нормы и норматива по видам материальных ресурсов производится в следующем порядке. Видовая норма запаса в днях ( $N_{bi}$ ) оценивается по формуле

$$N_{bi} = \frac{\sum_i^n n_{ci} \cdot r_{ci}}{\sum_i^n r_{ci}}, \quad (5.7)$$

где  $n_{ci}$  – специфицированная норма в днях по  $i$ -й марке материального ресурса;

$r_{ci}$  – среднесуточный расход в стоимостном выражении  $i$ -й марки ресурса.

Норматив  $i$ -го вида ресурсов ( $O_{bi}$ ) рассчитывается по формуле

$$\hat{I}_{bi} = N_{bi} \cdot r_{bi}, \quad (5.8)$$

где  $r_{bi}$  – среднесуточный расход  $i$ -го вида материальных ресурсов.

Норма краткосрочных активов по элементу активов (материалы, сырье, запчасти, топливо и т. д.) оценивается по формуле

$$N_{yi} = \frac{\sum_i^n N_{bi} \cdot r_{bi}}{\sum_i^n r_{bi}}. \quad (5.9)$$

Норматив по  $i$ -му элементу запаса ( $O_{yi}$ ) оценивается по формуле

$$\hat{I}_{yi} = N_{yi} \cdot r_{yi}, \quad (5.10)$$

где  $r_{yi}$  – среднесуточный расход  $i$ -го элемента производственного запаса.



В целом по балансовой статье «Запасы», за исключением незавершенного производства, норма запаса в днях ( $N_3$ ) рассчитывается по формуле

$$N_3 = \frac{\sum_i^n N_{yi} \cdot r_{yi}}{\sum_i^n r_{yi}}. \quad (5.11)$$

Норматив краткосрочных активов по балансовой статье «Запасы» ( $O_6$ ), за исключением незавершенного производства, оценивается по формуле

$$\hat{I}_a = N_3 \cdot R_3, \quad (5.12)$$

где  $R_3$  – среднесуточный расход ресурсов в целом по производственным запасам.

Норматив средств в незавершенном производстве зависит от объема производства, состава производимой продукции, длительности производственного цикла, себестоимости продукции и характера нарастания затрат. По характеру нарастания затрат в процессе производства все затраты подразделяются на единовременные и нарастающие. К единовременным относят затраты, которые потребляются сразу в начале производственного цикла. Это сырье, материалы, покупные полуфабрикаты. Они включаются в себестоимость продукции в полном объеме. Остальные затраты, входящие в себестоимость (затраты на заработную плату, вспомогательные материалы и др.), нарастают в процессе производства постепенно. Нарастание затрат в процессе производства может быть равномерным и неравномерным. Характер нарастания затрат зависит от технологических особенностей производства и типа производства.

Для расчета норматива средств в незавершенном производстве при равномерном нарастании затрат коэффициент нарастания затрат ( $k_{из}$ ) определяется по формуле

$$k_{из} = \frac{S_{\hat{a}} + 0,5S_i}{S_{\hat{a}} + S_i}, \quad (5.13)$$

где  $S_e$  – единовременные затраты;  
 $S_n$  – нарастающие затраты.

При неравномерном нарастании затрат и равномерном нарастании затрат коэффициент нарастания затрат оценивается по формуле

$$k_{ic} = \frac{\tilde{N}}{\ddot{I}}, \quad (5.14)$$

где  $C$  – средняя стоимость изделия в незавершенном производстве;  
 $\Pi$  – производственная себестоимость изделия.

Расчет средней стоимости изделия в незавершенном производстве при совмещении равномерно и неравномерно нарастающих затрат ( $C$ ) производится по формуле

$$\tilde{N} = \frac{\hat{O}_a \dot{O} + \hat{O}_1 \dot{O}_1 + \hat{O}_2 \dot{O}_2 + \dots + 0,5 \hat{O}_d \dot{O}}{\dot{O}}, \quad (5.15)$$

где  $\Phi_e$  – единовременно нарастающие затраты;  
 $\Phi_1, \Phi_2$  – затраты по дням производственного цикла;  
 $T_1, T_2$  – время от момента разовых затрат до окончания производственного цикла;  
 $\Phi_p$  – равномерно нарастающие затраты;  
 $T$  – длительность производственного цикла.

Норматив средств в незавершенном производстве ( $H$ ) оценивается по формуле

$$\dot{I} = \frac{\hat{A} \cdot \dot{O} \cdot k_{ic}}{\ddot{A}}, \quad (5.16)$$

где  $B$  – объем производства валовой продукции по плановой себестоимости (смете затрат) в IV квартале планируемого года;  
 $D$  – длительность планового периода в днях.

Расчет норматива средств, вложенных в расходы будущих периодов, рассчитывается следующим образом: к сумме расходов будущих периодов на начало планового года прибавляются расходы, произво-

димые в плановом году, предусмотренные соответствующими сметами затрат и вычитаются расходы, включаемые в себестоимость продукции планового года, предусмотренные сметой затрат на производство.

Планирование средних остатков денежных средств производится путем планового расчета необходимого размера отдельных видов остатка денежных средств: операционного, страхового, инвестиционного, компенсационного.

Операционный остаток денежных средств формируется с целью обеспечения текущих платежей, связанных с производственно-коммерческой деятельностью. Расчет плановой суммы этого остатка производится путем деления объема оборота (производства, товаро-оборота) на количество оборотов среднего остатка денежных средств в плановом периоде. Данный расчет может быть произведен на основе фактического показателя оборачиваемости денежных средств, если было установлено, что он обеспечил своевременность платежей.

Страховой остаток денежных средств формируется для страхования риска несвоевременного поступления денежных средств от текущей деятельности в связи с ухудшением конъюнктуры, замедлением платежного оборота и по другим причинам. Расчет страховой суммы остатка производится на основе рассчитанной суммы операционного остатка и коэффициента неравномерности поступления денежных средств по месяцам предшествующего года.

Компенсационный остаток формируется по требованию обслуживающего банка. Это неснижаемая сумма денежных средств, которую предприятие в соответствии с условиями кредитного договора должно хранить на текущем счете.

Инвестиционный остаток формируется с целью осуществления эффективных краткосрочных вложений. Он формируется в том случае, если полностью удовлетворена потребность в формировании остатков денежных средств других видов.

#### **5.4. Товарные запасы: понятие, состав, особенности нормирования**

Товарные запасы в торговле включают товары сезонного, текущего, целевого назначения, закупленные и оплаченные товары, но оставленные на ответственное хранение у поставщиков, товары, сданные в переработку. В состав товарных запасов не включают товары в пути, тару всех видов, товары в комиссионных магазинах, товары,

предназначенные для материально-технического снабжения, товары, принятые на ответственное хранение.

Товарные запасы постоянно меняют структуру и размер и в момент реализации перестают быть запасами. Потребность в товарных запасах возникает вследствие несоответствия между ритмами потребления и производства, по причине сезонных колебаний в потреблении, удаленности от производителя, вызвана звенностью товародвижения и другими причинами.

На основе содержания выполняемых ими функций принято рассматривать текущие, сезонные, целевые товарные запасы.

Текущие товарные запасы обеспечивают ежедневные нужды торговли, постоянно обновляются и составляют примерно 80–85% от общей суммы запасов.

Сезонные товарные запасы образуются при сезонном характере производства, потребления, транспортировки товаров.

Товарные запасы целевого назначения предназначены для торговли в труднодоступных районах, создаются для целевых мероприятий.

Товарные запасы оптовых организаций включают товары организаций оптовой торговли во всех местах хранения (на складе, в складах-холодильниках, в хранилищах), а также товары, находящиеся на хранении у других юридических лиц, обособленных подразделений, но принадлежащие оптовой организации. Не включаются в состав товарных запасов товары, принятые от другой организации на хранение, товары, находящиеся на площадях, сданных в аренду, товары собственного производства, тара, имеющая залоговую стоимость.

Состояние товарных запасов характеризуют стоимостные показатели и относительные показатели. К относительным показателям относят:

1. Уровень обеспеченности товарооборота товарными запасами ( $У$ ) показывает на сколько дней бесперебойной торговли организация обеспечена запасами:

$$У = \frac{Z_{\text{тек}}}{T_{\text{одн}}}, \quad (5.17)$$

где  $Z_{\text{тек}}$  – запасы на определенную дату;

$T_{\text{одн}}$  – однодневный товарооборот.

2. Степень оседания товаров в запасах ( $VO$ ) показывает долю залежалых товаров в общем объеме товарных ресурсов:

$$\acute{O}\acute{I} = \frac{C_{\acute{e}} \cdot 100}{C_{\acute{t}} + \acute{I}}, \quad (5.18)$$

где  $Z_n$  и  $Z_k$  – товарные запасы на начало и конец соответственно;  
 $\Pi$  – объем поступления запасов за анализируемый период.

Степень обновляемости товарных запасов ( $UH$ ) показывает долю новых поступлений в общем объеме товаров:

$$\acute{O}\acute{I} = \frac{\acute{I}C}{C_{\acute{t}} + \acute{I}}, \quad (5.19)$$

где  $HZ$  – сумма обновляемых товаров.

Товарооборачиваемость ( $T$ ) показывает время, необходимое для замещения старого запаса новым:

$$\acute{O} = \frac{C_{\acute{n}\acute{d}}}{\acute{O}_{\acute{a}\acute{t}}}, \quad (5.20)$$

где  $Z_{cp}$  – средняя величина товарных запасов за анализируемый период.

Планирование товарных запасов производится индексным методом, методом скользящей средней, методом удельных приращений, методом технико-экономических расчетов.

Индексный метод реализуется в 2 этапа. На первом этапе рассчитывается норматив товарных запасов в целом по группе магазинов (смешанного типа, продовольственных, непродовольственных). Для этого используются следующие данные: поквартальный товарооборот каждой группы магазинов за три последних года, средняя квартальная величина товарных запасов за три последних года, плановый квартальный товарооборот, на который рассчитывается норматив товарных запасов.

Норма товарного запаса в днях определяется по формуле

$$C_{\acute{t}} = 90 \cdot \frac{I_{\acute{n}\acute{d}}}{1 - I_{\acute{n}\acute{d}}}, \quad (5.21)$$

где  $I_{cp}$  – среднее соотношение товарных запасов к сумме товарооборота.

Расчет среднего соотношения товарных запасов и товарооборота ( $I_{cp}$ ) производится по формуле

$$I_{\bar{\alpha}\delta} = \frac{I_1 + I_2 + I_3}{3}, \quad (5.22)$$

где  $I_{1, 2, 3}$  – квартальное соотношение товарных запасов и товарооборота за три последних отчетных года.

Расчет поквартальных соотношений товарных запасов и товарооборота производится по формуле

$$I_{1, 2, 3} = \frac{C_{1, 2, 3}^{\bar{\alpha}\delta}}{\bar{O}_{1, 2, 3} + C_{1, 2, 3}^{\bar{\alpha}\delta}}, \quad (5.23)$$

где  $C_{1, 2, 3}^{\bar{\alpha}\delta}$  – средние за соответствующий квартал 1, 2, 3 года товарные запасы;

$\bar{O}_{1, 2, 3}$  – сумма товарооборота за соответствующий квартал 1, 2, 3 года.

Норматив товарных запасов рассчитывается как произведение нормы запаса в днях на однодневный товарооборот планового периода.

На втором этапе оценивается норматив товарного запаса по конкретному магазину. Для этого оцениваются показатели товарооборачиваемости по группам магазинов и каждому магазину и на их основе корректирующий коэффициент ( $K$ ):

$$\hat{E} = \frac{\hat{I}_i}{\hat{I}_{\bar{\alpha}\delta}}, \quad (5.24)$$

где  $O_m$  – товарооборачиваемость по магазину;

$O_{cp}$  – товарооборачиваемость по группе магазинов.

Норма запаса в днях по магазину оценивается как произведение нормы запаса по группе магазинов на корректирующий коэффициент.

Норматив товарных запасов по магазину рассчитывается произведением нормы запаса в днях по магазину на однодневный объем товарооборота.

Метод технико-экономических расчетов предполагает расчет нормы запаса в днях ( $H$ ) по формуле

$$\dot{I} = D + \frac{\ddot{I}}{2} + \tilde{N}, \quad (5.25)$$

где  $P$  – рабочий запас, постоянно находящийся в торговом зале;

$\Pi$  – запас текущего пополнения, предназначенный для бесперебойной продажи товаров на период до их очередного поступления;

$C$  – страховой запас для обеспечения торговли в случае непредвиденных обстоятельств.

Рабочий запас включает представительный ассортиментный набор, запас в размере однодневного товарооборота и запас на приемку и подготовку товаров к продаже. Представительный ассортиментный набор – это демонстрационный запас, находящийся в торговом зале, включающий все многообразие товаров данной товарной группы. Представительный ассортиментный набор ( $\Pi$ ) оценивается по формуле

$$\dot{I} = \frac{\hat{E} \cdot \ddot{O}}{\ddot{O}_{ii}}, \quad (5.26)$$

где  $K$  – количество разновидностей товаров, которые должны быть в продаже;

$C$  – средняя цена товара;

$T_{od}$  – однодневный товарооборот по данной товарной группе.

Запас текущего пополнения зависит от частоты завоза товаров и комплектности поступления, которая характеризует среднее количество ассортиментных разновидностей, обновляемое каждой партией поставки. Запас текущего пополнения ( $\Pi$ ) рассчитывается по формуле

$$\dot{I} = \frac{\hat{E}_{\partial} \cdot \dot{E}}{\dot{I}_{\partial}}, \quad (5.27)$$

где  $K_p$  – количество разновидностей, которые должны быть в продаже;  
 $I$  – интервал поставки (частота завоза);  
 $P_p$  – количество разновидностей, поступающих в одной партии поставки.

Рабочий запас и запас текущего пополнения образуют торговый запас.

Страховой запас устанавливается в процентах от торгового запаса в зависимости от влияния факторов, вызывающих необходимость создания такого запаса.

Расчет норматива товарного запаса в днях по методу скользящей средней предполагает вычисление выравнивающих показателей товарных запасов по средней арифметической на основе данных базовых периодов, а затем вычисление прогнозного показателя товарных запасов.

Прогнозная сумма товарных запасов ( $K_{np}$ ) оценивается по формуле

$$\hat{E}_{i\partial} = \hat{E}_i + 2\Delta, \quad (5.28)$$

где  $K_n$  – последний выравнивающий показатель.

$$\Delta = \frac{\hat{E}_i - \hat{E}_1}{i - 1}. \quad (5.29)$$

В основе метода удельных приращений лежит соотношение в темпах прироста товарных запасов и розничного товарооборота. Это соотношение называют коэффициентом эластичности, показывающим, как изменится товарный запас при условии изменения розничного товарооборота на 1%. Расчет плановой суммы товарного запаса ( $TЗ$ ) производится по формуле

$$\partial\zeta = \frac{\partial\zeta - (\Delta\partial\partial\hat{I} \cdot \partial\hat{I} + 100)}{100}, \quad (5.30)$$

где  $TЗ_o$  – сумма товарного запаса отчетного года;

$\Delta PTO$  – темп прироста розничного товарооборота в планируемом году по сравнению с отчетным годом;

$УП$  – удельные приращения товарных запасов за предыдущие 3–5 лет.



Удельные приращения рассчитывают по формуле

$$\acute{o}\ddot{I} = \frac{\Delta\acute{o}\zeta}{\Delta\acute{D}\acute{o}\acute{I}}, \quad (5.31)$$

где  $\Delta TЗ$  – среднегодовой темп прироста товарных запасов;

$\Delta PTO$  – среднегодовой темп прироста розничного товарооборота.

## **Тема 6. ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИЙ**

### **6.1. Долгосрочные активы: понятие, состав, источники финансирования**

Долгосрочный актив – это актив, подлежащий выбытию более чем через 12 месяцев после отчетной даты или предназначенный для использования в течение более 12 месяцев. В состав долгосрочных активов включают основные средства, нематериальные активы, доходные вложения в материальные активы (инвестиционная недвижимость, предметы финансовой аренды (лизинга), прочие доходные вложения), долгосрочные финансовые вложения, вложения в долгосрочные активы, долгосрочная дебиторская задолженность. Инвестиционная недвижимость – это земельные участки, здания, сооружения, изолированные помещения, которые находятся в собственности, хозяйственном ведении, оперативном управлении и сданы в аренду другим лицам. Есть понятие операционной недвижимости, к которой относится недвижимое имущество, находящееся в собственности, оперативном управлении, хозяйственном ведении и используемое в деятельности организации.

*Вложения в долгосрочные активы* представлены капиталовложениями. Капиталовложения – это инвестиции в основной капитал, в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение оборудования, проектно-изыскательские и другие затраты. Как правило, к другим затратам относят инвестиции в прирост краткосрочных активов, а также вложения в нематериальные активы. Капиталовложения классифицируются по следующим признакам:

- по назначению;
- по элементам вложения инвестиций;
- по технологической структуре;
- по направлениям использования.

По назначению капиталовложения подразделяются на производственные и непроизводственные. К производственным относят вложения в основные активы производственного назначения (здания цехов, сооружения, машины и оборудование и др.). К непроизводственным относят вложения, направляемые на развитие социальной сферы.

По элементам вложения инвестиций выделяют материальные и нематериальные вложения. Под материальными вложениями понимают капиталовложения в активы, имеющие материальное содержание, это расходы на строительство, реконструкцию зданий, приобретение оборудования и инвентаря. К нематериальным вложениям относят капиталовложения в активы интеллектуальной собственности: имущественные права, патенты, обучение персонала, программное обеспечение и др.

По технологической структуре выделяют инвестиции в осуществление строительно-монтажных работ, на приобретение оборудования, инструмента и инвентаря и в прочие капитальные работы и затраты.

По направлениям использования или воспроизводственной структуре капиталовложения рассматривают как вложения, связанные с экстенсивным развитием (новое строительство, расширение действующих предприятий), с интенсивным развитием (реконструкция и технологическое перевооружение).

Под новым строительством понимают возведение нового объекта с законченным технологическим циклом. Реконструкция – это проведение строительно-монтажных работ на действующих площадях без остановки основного производства с полной заменой морально устаревшего и физически изношенного оборудования. Реконструкция осуществляется в целях освоения качественно новых видов продукции, внедрения ресурсосберегающих технологий. Техническое перевооружение – это мероприятия, направленные на замену и модернизацию оборудования.

Долгосрочная дебиторская задолженность – это задолженность, в том числе по выданным авансам, погашение которой ожидается более чем через 12 месяцев.

Основной удельный вес в составе долгосрочных активов занимают *основные средства*. Основными средствами являются активы, имеющие материально-вещественную форму и удовлетворяющие следующим условиям:

1. Активы, которые предназначены для использования в деятельности организации.
2. Предполагается получение экономических выгод от использования активов.

3. Активы предназначены для использования в течение более 12 месяцев.

4. Не предполагается отчуждение активов в течение 12 месяцев с даты приобретения.

5. Первоначальная стоимость активов может быть достоверно определена.

Основные средства поступают в организацию в результате приобретения, они могут быть созданы в организации, поступить в качестве вклада в уставный фонд, безвозмездно получены от других лиц, получены в результате товарообменных операций, выявлены в процессе инвентаризации как излишки.

Основные средства оцениваются по первоначальной стоимости (стоимость, по которой они принимаются к учету), по переоцененной стоимости (стоимость, полученная после переоценки), остаточной стоимости (разница между первоначальной (переоцененной) стоимостью основных средств и накопленной по ним за период эксплуатации амортизацией), а также по текущей рыночной стоимости. Текущая рыночная стоимость – это сумма денежных средств, которая была бы получена в случае реализации основных в рыночных условиях.

Первоначальная стоимость приобретенных основных средств состоит из суммы фактических затрат по их приобретению, сумм таможенных сборов и пошлин, процентов по кредитам и займам, затрат по страхованию при доставке и иных затрат. Активы, полученные безвозмездно, оцениваются по текущей рыночной стоимости, активы, выявленные как излишки при инвентаризации, оцениваются на основании документов, подтверждающих стоимость аналогичных активов (прейскурантов, каталогов), заключений об их оценке, проведенной оценщиками. Первоначальная стоимость основных средств изменяется в случае реконструкции (модернизации, реставрации), при переоценке и в других случаях.

Для всех организаций предусмотрены единые условия переоценки в отношении зданий, сооружений, передаточных устройств – при превышении уровня инфляции 100% в ноябре текущего года к дате последней обязательной переоценки, проведенной в соответствии с законодательством. При уровне инфляции менее 100% их переоценка производится по решению организации. В отношении остальных видов основных средств, доходных вложений в материальные активы, оборудование к установке переоценка производится – по решению организации или собственника имущества. Применяются следующие методы переоценки: прямой метод, индексный метод, метод пересчета валютной стоимости. Прямой метод осуществляется с привлечени-

ем субъектов, занимающихся оценкой либо организацией самостоятельно на основании документов, подтверждающих стоимость объекта, полученных от организаций-изготовителей, торговых организаций на новые аналогичные объекты. При применении индексного метода в отношении всех видов имущества применяются единые коэффициенты, которые разрабатываются и публикуются Национальным статистическим комитетом. Метод пересчета валютной стоимости представляет собой пересчет стоимости объектов иностранного производства, отечественного производства, по которым имеются сведения об их стоимости в иностранной валюте по официальному курсу Национального банка, установленному на 31 декабря.

Существует следующая классификация основных средств:

1. По назначению: здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, силовые, измерительные приборы, транспортные средства, инструменты и приспособления к машинам, производственный инвентарь и принадлежности, хозяйственный инвентарь, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, библиотечные фонды и др.

2. По степени использования основные средства делятся на находящиеся в эксплуатации, в запасе, на консервации, в модернизации. Реконструкции, дооборудовании, частичной ликвидации.

3. По характеру использования основные средства делятся на участвующие в предпринимательской деятельности (участвующие в процессе производства и изготовления продукции, выполнении работ, оказании услуг) и не участвующие в предпринимательской деятельности (используемые в здравоохранении, образовании, бытовом обслуживании населения, жилищно-коммунальном хозяйстве и др. отраслях непроизводственной сферы).

4. В зависимости от имеющихся прав на объекты основных средств они подразделяются на объекты, принадлежащие организации на праве собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления и объекты, полученные в аренду, лизинг, безвозмездное пользование.

К *нематериальным активам* относят активы, не имеющие материально-вещественной формы, которые используются более 12 месяцев, их первоначальная стоимость может быть достоверно определена, используются в деятельности организации, являются идентифицируемыми, т. е. отделимыми от других активов.

К нематериальным активам относятся:

1. Объекты интеллектуальной собственности (авторского права, включая литературные, драматические и другие произведения, ком-

пьютерные программы, базы данных или их экземпляры, приобретенные по лицензионному договору).

2. Объекты права промышленной собственности: изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, секреты производства, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем и др.

3. Объекты смежных прав, включая исполнения, фонограммы, передачи эфирного и кабельного вещания.

4. Имущественные права, вытекающие из лицензионных (авторских) договоров, договоров комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга).

К нематериальным активам не относят интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификацию, опыт, затраты, связанные с созданием организации, затраты на маркетинговые исследования, товарные знаки и знаки обслуживания за исключением тех, которые получены при совершении сделки по приобретению предприятия как имущественного комплекса, клиентская база, созданная организацией, названия публикуемых изданий.

Оцениваются нематериальные активы по первоначальной, переоцененной, остаточной и текущей рыночной стоимости. Первоначальная стоимость приобретенных нематериальных активов определяется как стоимость их приобретения, таможенные сборы и пошлины, проценты по кредитам и займам, затраты на услуги других лиц, связанные с приведением нематериальных активов в состояние, пригодное для использования. Первоначальная стоимость безвозмездно полученных нематериальных активов определяется исходя из текущей рыночной стоимости. Первоначальная стоимость нематериальных активов, выявленных при инвентаризации как излишки, определяется на основании документов, подтверждающих стоимость аналогичных активов или заключений об их оценке, проведенной лицами, осуществляющими оценочную деятельность.

Первоначальная стоимость нематериальных активов не подлежит изменению за исключением случаев, установленных законодательством, в результате переоценки.

Организация может на конец отчетного года переоценивать нематериальные активы по текущей рыночной стоимости в случае, если возможно ее достоверно оценить по данным активного рынка этих активов, на котором активы имеют однородный характер и информация о ценах на них является общедоступной.

Источниками финансирования долгосрочных активов являются прибыль, амортизационные отчисления, заемные финансовые ресур-

сы (долгосрочный банковский кредит, лизинговый кредит, ипотечный кредит, консорциальный кредит).

## **6.2. Амортизация основных средств и нематериальных активов: методы и процедурные аспекты начисления**

Амортизация – это процесс перенесения стоимости основных активов и нематериальных активов на готовую продукцию. Денежным выражением амортизации является износ. Начисление амортизации производится в соответствии с Инструкцией о порядке начисления амортизации (износа) основных средств и нематериальных активов.

Объектами начисления амортизации являются: основные средства, как используемые, так и неиспользуемые в предпринимательской деятельности, объекты временно используемые организацией, переданные в аренду, лизинг, капитальные затраты арендатора в улучшение арендованного (лизингового) имущества, затраты лизингополучателя по доставке, монтажу и установке и другие расходы, связанные с получением имущества, имущественного права, по которому можно установить ожидаемый доход от их использования в предпринимательской деятельности.

Не являются объектами начисления амортизации библиотечные фонды, здания, сооружения, являющиеся памятниками архитектуры и искусства, основные средства государственных организаций, находящихся за границей, земельные участки, фильмофонды, музейные, художественные ценности и др.

Не начисляется амортизация во время модернизации, дооборудования, реконструкции, достройки, консервации, технического освидетельствования и диагностики с полной остановкой объекта и в других случаях.

Амортизация начисляется в течение срока полезного использования, который определяется в организации на основании нормативного срока службы. Нормативный срок службы корректируется на соответствующий коэффициент, указанный в приложении к Инструкции о порядке начисления амортизации (износа) основных средств и нематериальных активов (Инструкция). Значение корректирующего коэффициента в пределах диапазона срока полезного использования выбирается по усмотрению комиссии по амортизационной политике с учетом следующих требований:

- ожидаемого физического и морального износа;
- потребностей воспроизводства;

- планов технологического обновления;
- ухудшения или улучшения возможностей реализации продукции.

Нормативный срок службы устанавливается в соответствии с постановлением Министерства экономики «Об установлении нормативных сроков службы основных средств» от 30 сентября 2011 г. № 162.

Если срок службы, установленный организацией-изготовителем в технической документации, расходится со сроком службы указанным в классификации амортизируемых основных средств на срок 1 год или больше, то комиссия нормативный срок службы может принимать по сроку, указанному в технической документации организации-изготовителя.

Если вводятся в эксплуатацию основные средства, нематериальные активы, по которым амортизация начисляется производительным способом, комиссией устанавливается ресурс каждого объекта – то количество продукции в натуральных показателях, которое в соответствии с технической документацией может быть выпущено в течение срока эксплуатации объекта. Период, в течение которого будет выпущено данное количество продукции в натуральных показателях, определяется как срок полезного использования. Срок полезного использования может быть равен нормативному сроку службы. Сроки полезного использования/нормативные сроки службы могут пересматриваться в случаях:

- при возобновлении, продлении сроков службы;
- срок службы продлевается на период, в течение которого амортизация не начислялась в соответствии с Инструкцией;
- если сумма амортизации достигает/не достигает 100% до окончания срока полезного использования.

Начисление амортизации по объектам, используемым в предпринимательской деятельности, осуществляется исходя из сроков полезного использования, по объектам, не используемым в предпринимательской деятельности, а также по нематериальным активам исходя из нормативных сроков службы. Для нематериальных активов нормативный срок службы и равный ему срок полезного использования определяется исходя из времени их использования (срока службы), устанавливаемого патентами, свидетельствами, лицензиями и другими документами, подтверждающими права правообладателя. При их отсутствии эти сроки устанавливаются по решению комиссии:

- по фирменным знакам, товарным знакам – на срок до 40 лет, но не более срока деятельности организации;

- по объектам права промышленной собственности – на срок до 20 лет, но не более срока деятельности организации;
- по другим нематериальным активам – на срок до 10 лет, но не более срока деятельности организации.

Амортизация по нематериальным активам, используемым в предпринимательской деятельности, производится при условии их фактической эксплуатации.

Сумма амортизации рассчитывается путем произведения нормы амортизации на амортизируемую стоимость.

Амортизируемой стоимостью являются:

- первоначальная стоимость с учетом ее последующих переоценок;
- недоамортизированная стоимость (остаточная) с учетом последующих переоценок;
- первоначальная стоимость последующих переоценок минус амортизационная ликвидационная стоимость;
- недоамортизированная (остаточная) стоимость с учетом последующих переоценок минус амортизационная ликвидационная стоимость.

Амортизационная ликвидационная стоимость – это стоимость в текущих ценах, которую организация планирует получить от реализации объекта за вычетом затрат, связанных с реализацией в конце срока полезного использования. Эта стоимость определяется организацией самостоятельно на основании сведений об уровне цен на аналогичные основные средства и нематериальные активы или с привлечением оценщиков. Данное решение закрепляется в учетной политике организации.

Амортизационная стоимость основных средств может быть изменена в случаях:

- модернизации, реконструкции, частичной ликвидации, дооборудования, достройки, оформленных актами сдачи-приемки выполненных работ на соответствующую сумму затрат;
- проведения переоценок;
- пересмотра амортизационной ликвидационной стоимости или выявления ошибки в ее определении.

Амортизационная стоимость нематериальных активов изменяется в случаях:

- проведения их переоценки;
- пересмотра амортизационной ликвидационной стоимости;
- вложений по улучшению объектов прав промышленной собственности, баз данных, компьютерных программ, вложений по дове-



дению объектов интеллектуальной ценности до использования в запланированных целях.

Норма амортизации рассчитывается в зависимости от принятого способа начисления амортизации: линейного или нелинейного. Линейный способ заключается в равномерном начислении амортизации. Нелинейный способ предполагает неравномерное списание стоимости основных средств и нематериальных активов: нарастанием/снижением списываемой стоимости основных средств в течение срока полезного использования.

Линейный способ применяется в отношении зданий, сооружений, по основным средствам и нематериальным активам, не используемым в предпринимательской деятельности и не эксплуатируемым.

Нелинейный способ применяется по активной части основных средств и нематериальным активам, используемым в предпринимательской деятельности за исключением следующих активов:

- машин, оборудования, транспортных средств со сроком службы до 3 лет, легковых автомобилей, кроме автомобилей специального назначения;
- оборудования гражданской авиации, срок службы которого определяется исходя из временного ресурса;
- предметов интерьера и офисной мебели;
- предметов для досуга, отдыха, развлечений, фирменных наименований и товарных знаков.

При линейном способе начисления амортизации годовая норма амортизации рассчитывается как значение обратное сроку полезного использования. Месячная норма амортизации равна  $1/12$  годовой нормы (2 знака после запятой, при компьютерной обработке – 6 знаков).

При нелинейном способе начисления амортизации применяются четыре метода: прямой метод суммы чисел лет, обратный метод суммы чисел лет, производительный метод, метод уменьшаемого остатка.

По прямому методу суммы чисел лет годовая норма амортизации ( $H_a$ ) определяется по формуле

$$\dot{I}_{\dot{a}} = \frac{\times \ddot{n}}{\tilde{N} \times \ddot{E}}, \quad (6.1)$$

где  $\dot{I}_{\dot{a}}$  – число лет, остающихся до конца срока полезного использования;

$\times \ddot{n}$  – сумма чисел лет.

Сумма чисел лет ( $CЧЛ$ ) рассчитывается по формуле

$$\tilde{N}_{\times \ddot{E}} = \frac{\tilde{N}_{i\ddot{e}} \cdot (\tilde{N}_{i\ddot{e}} + 1)}{2}, \quad (6.2)$$

где  $C_{ni}$  – срок полезного использования.

По обратному методу суммы чисел лет годовая норма амортизации определяется по формуле

$$\dot{I}_{\dot{a}} = \frac{\tilde{N}_{i\ddot{e}} - \tilde{N}_{i\ddot{e}} + 1}{\tilde{N}_{\times \ddot{E}}}, \quad (6.3)$$

где  $C_{oni}$  – число лет, остающихся до конца срока полезного использования.

По методу уменьшаемого остатка норма амортизации рассчитывается как норма амортизации, исчисленная линейным способом откорректированная на коэффициент ускорения (от 1 до 2,5). Сумма амортизации рассчитывается как произведение нормы на недоамортизированную стоимость на начало отчетного года.

По производительному методу норма амортизации оценивается по формуле

$$\dot{I}_{\dot{a}} = \frac{\hat{\ddot{I}}\ddot{D}_t}{\sum_{t=1}^n \hat{\ddot{I}}\ddot{D}_t}, \quad (6.4)$$

где  $ОПР_t$  – прогнозируемый в  $t$ -м году эксплуатации объем выпуска продукции, работ, услуг;

$\sum_{t=1}^n \hat{\ddot{I}}\ddot{D}_t$  – ресурс объекта в натуральных показателях выпуска за

весь срок полезного использования.

Начисленная в течение срока полезного использования амортизация включается в состав:

- затрат на производство и реализацию при нахождении объекта в эксплуатации, простое, ремонте продолжительностью до 3 месяцев;

- прочих затрат по текущей деятельности – при нахождении объектов в простое свыше 3 месяцев, в простое, вызванном полной остановкой производства, по основным средствам, находящимся в запасе, по основным средствам, неиспользуемым в предпринимательской деятельности, которые в отчетном месяце не эксплуатировались.

Начисление амортизации по вновь введенным основным средствам, нематериальным активам производится начиная с 1 числа месяца, следующего за месяцем их ввода в эксплуатацию, а по объектам амортизации, по которым производится производительным методом, начисляется начиная с даты их ввода в эксплуатацию.

Начисление амортизации прекращается:

- по выбывшим основным средствам, нематериальным активам – с 1 числа месяца, следующего за месяцем выбытия или признания в качестве предназначенного для реализации, а по объектам, по которым амортизация начислялась производительным методом – с даты окончания эксплуатации в связи с выбытием;

- по самортизированным объектам – с 1 числа месяца, следующего за месяцем полного включения амортизируемой стоимости данного объекта в состав затрат на производство и реализации.

## **Тема 7. КРАТКОСРОЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ, РАСЧЕТЫ И ОРГАНИЗАЦИЯ КАССОВОГО ХОЗЯЙСТВА**

### **7.1. Организация краткосрочного кредитования: виды краткосрочных кредитов, кредитная документация, организация кредитного процесса в банке, способы выдачи погашения кредитов, формы обеспечения возвратности кредитов**

*Кредитование* – это процесс предоставления временной финансовой помощи на возвратной основе. Специфика кредита заключается в возвращении средств, предоставляемых заемщику во временное пользование. Для банка целью кредита является обеспечение возвратного движения ссужаемых средств и получение дохода. Для заемщика кредит является необходимым условием реализации финансово-хозяйственной деятельности в условиях дефицита собственных средств и необходимости реализации инвестиционных проектов. Нормативными документами, регулирующими процесс кредитования являются Банковский кодекс и Инструкция о порядке предоставления денежных средств в форме кредита и их возврата (погашения), ут-

вержденной постановлением Правления НБ РБ № 149 от 29 марта 2018 г.

*Краткосрочное кредитование* – это кредитование текущей деятельности на цели. Связанные с созданием и движением краткосрочных активов на срок погашения кредита до 1 года, а также на финансирование факторинга, экспортных операций, внешнеторговых контрактов.

Краткосрочное кредитование реализуется путем предоставления следующих кредитных продуктов: кредитная линия, возобновляемая кредитная линия, овердрафт.

*Кредитная линия* – это обязательство банка по предоставлению кредита в течение определенного срока в пределах установленного максимального размера (лимита) кредита и с соблюдением предельного размера единовременной задолженности по кредиту.

Возобновляемая кредитная линия – это кредитная линия, по которой возможно неоднократное предоставление кредита с учетом ранее возвращенной суммы кредита, с соблюдением установленного кредитным договором максимального размера кредита и (или) предельного размера единовременной задолженности по кредиту.

*Овердрафтный кредит* – это кредит, предоставляемый в сумме дебетового сальдо по текущему банковскому счету в течение банковского дня и не превышающий лимита овердрафта. Другими словами овердрафт представляет собой кредит, предоставляемый путем списания средств по счету клиента сверх остатка средств на счете, это гарантированная форма удовлетворения внезапно возникших краткосрочных потребностей клиентов. Его характерной чертой является оперативность предоставления средств без предварительного анализа причин, вызвавших потребность в кредите. Данная форма кредита применяется для клиентов, имеющих устойчивое финансовое положение.

Экспортные кредиты выдаются для производства товаров, работ и услуг, осуществления на территории иностранных государств вложений, связанных с созданием коммерческой организации.

Размер краткосрочного кредита зависит от потребности в нем с учетом результатов финансово-хозяйственной деятельности организации, наличия достаточного обеспечения по кредиту.

Для получения кредита клиент обращается в банк с заявкой на получение кредита и пакетом документов. Перечень документов, необходимых для получения кредита определен локальными нормативными документами банка. Примерный перечень основных документов, необходимых для открытия кредитования включает следующие:

1. Правоустанавливающие документы: копии учредительных документов, документы о государственной регистрации, карточки с образцами подписей (если не открыт текущий счет). Документы, подтверждающие назначение на должность ответственных лиц (руководителя, главного бухгалтера), например, копия контракта назначения на должность руководителя, документы, подтверждающие право осуществления юридическим лицом соответствующего вида деятельности, анкета юридического лица.

2. Финансовые документы: бухгалтерская отчетность (годовая, на последнюю отчетную дату), справка о кредитах, полученных в другом банке, прогноз движения денежных средств, сведения о наличии текущих счетов в другом банке и движении денежных средств по ним.

3. Документы, характеризующие кредитуемое мероприятие: бизнес-план кредитуемого мероприятия, копии контрактов, договоров.

4. Документы, предоставляемые заемщиком для выбора способа обеспечения возвратности кредита, – опись предметов залога.

Документы подаются в кредитный отдел банка, в этом подразделении анализируется финансовое положение потенциального заемщика, оценивается его кредитоспособность. Службой безопасности банка и юридическим отделом анализируются правоспособность. После этого кредитным отделом, юридическим отделом и службой безопасности совместно составляется заключение о возможности выдачи кредита, которое передается в кредитный комитет банка. Кредитный комитет рассматривает документы и принимает решение о возможности выдачи кредита. При положительном решении будущему заемщику высылается сообщение об условиях выдачи кредита, при согласии с которыми заемщика операционный отдел банка выдает распоряжение о выдаче кредита. С заемщиком заключается кредитный договор и договор обеспечения возвратности выданного кредита (договор залога, договор гарантии, договор перевода правового титула на кредитодателя, договор гарантийного депозита). Кредитный договор может быть заключен с использованием средств дистанционного банковского обслуживания. При этом банк должен представить документ подтверждающий факт заключения кредитного договора, проинформировать заемщика об условиях договора. Стороны должны обменяться документами, подтверждающими факт заключения договора.

В целом весь кредитный процесс можно разделить на следующие этапы:

1. На первом этапе проводится изучение сферы деятельности и состояние дел в организации, персональные качества руководителя, аспекты кредитной сделки, репутация заемщика и его кредитная история, вторичные источники погашения кредита, то есть его обеспечение.

2. На втором этапе исследуется финансовое состояние, выявляется степень кредитоспособности заемщика. Проводится правовая экспертиза документов: проверка права собственности на предмет залога, условия гарантии и поручительства. Проверяется наличие государственной регистрации юридического лица, готовится заключение о надежности заемщика, о выдаче кредита и распоряжение кредитного комитета в случае целесообразности выдачи кредита. В случае отказа клиенту возвращаются представленные документы и сообщается причина отказа.

3. На третьем этапе оформляется кредитный договор, содержащий следующие условия: предмет договора, условия о сумме, валюте и сроке предоставления и возврата кредита, способы обеспечения обязательств по кредитному договору, права и обязанности банка и заемщика, ответственность сторон, размер процентной ставки за кредит, срок действия договора, порядок разрешения споров и адреса сторон. Оформляется договор обеспечения возврата кредита. Осуществляется выдача кредита.

4. Осуществляется контроль за использованием кредитных средств. Формами контроля являются проверка целевого расходования средств, проверка первичных документов, договоров купли-продажи, финансовая отчетность.

5. На пятом этапе производится погашение кредита.

Выдача кредита юридическим лицам производится только безналичным путем следующими способами:

- путем перечисления денежных средств на текущий счет, счет специального режима, счет по учету аккредитивов;
- путем оплаты акцептованных расчетно-платежных документов поставщиков;
- путем использования средств в соответствии с указаниями заемщика (мемориальным ордером банка, поручением).

Погашение кредита производится наличными денежными средствами или безналичным путем следующими способами:

- путем перечисления денежных средств с текущего счета заемщика;
- путем выставления требования банка к счету заемщика;
- путем сдачи наличной выручки в кассу банка;

- путем выставления платежного требования банка к гарантийному депозиту;
- при образовании просроченной задолженности взыскание обращается на гаранта, поручителя, заложенное имущество.

*Формы обеспечения обязательств по возврату кредита.* В сумму обеспечения кредита включается валюта кредита, проценты, рассчитанные за весь срок пользования кредитом. Достаточная сумма обеспечения корректируется на коэффициент риска. Коэффициент риска равный 1 по решению Кредитного комитета может быть присвоен приоритетному клиенту, с которым банк заинтересован в развитии долгосрочных отношений.

Основной формой обеспечения обязательств по возврату кредита является *залог*. По договору залога залогодержатель вправе реализовать имущество, если обязательство по кредитному договору не будет выполнено. Для реализации этого права по отношению к заемщику иск не возбуждается за исключением специальных случаев. К таким случаям относятся ситуации, когда залогодатель отсутствует и установить его местонахождение невозможно, если предметом ипотеки является имущество. Находящееся в совместной собственности и кто-либо из его собственников не дает согласие на удовлетворение требований кредитора, предметом залога является предприятие как имущественный комплекс и др. В этих случаях взыскание может обращено только по решению суда.

Виды залога:

1. Залог, при котором предмет залога остается у залогодателя. При этом заемщик может владеть, пользоваться и распоряжаться этим имуществом, но обязан обеспечить его сохранность и уведомлять о сдаче имущества в аренду. Данный вид залога выступает в нескольких формах: залог товаров в обороте, залог товаров в переработке (товар может реализовываться, но одновременно пополняться), залог недвижимости, залог оборудования.

2. Залог, при котором предмет залога передается в распоряжение кредитодателя (заклад). Заклад выступает в двух формах: твердый залог и залог прав. Твердый залог, предусматривающий передачу имущества на хранение банку. Он предполагает неизменность заложенных ценностей по сумме и составу. Этот залог должен быть легко реализуем, а его свойства позволяют длительно храниться. Распространенным залогом в этом случае являются ценные бумаги, драгоценности. Залог прав предполагает применение авторских прав, прав промышленной собственности и др.

Предметом залога может быть любое имущество, направление взыскания на которое и залог которого не запрещены, а именно основные фонды, товарно-материальные ценности, имущественные права, валюта, ценные бумаги и предприятия в целом или частично. Не может быть предметом залога имущество, включенное в перечень объектов являющихся исторической, культурной ценностью, закрепленное на праве оперативного управления. Юридические лица, за которыми имущество закреплено на праве полного хозяйственного ведения, осуществляют залог только с письменного согласия собственника этого имущества или уполномоченного им органа. Сделки по распоряжению имуществом, находящимся в собственности Республики Беларусь подлежат согласованию с компетентными государственными органами. Стоимость заложенного имущества должна быть выше размера кредита для того, чтобы сумма залога покрывала не только кредит, но и проценты по нему, и возможно, повышенные проценты. Следует также учитывать возможные рыночные колебания цен, оказывающие влияние на заложенное имущество.

Договор залога составляется одновременно с кредитным договором, который должен содержать ссылку на кредитный договор. Частью договора залога является залоговая опись, где указывается перечень товаров с указанием перечень товаров с указанием вида заложенного имущества, других его родовых признаков, стоимости, местонахождения, а также видов товаров, которыми может быть заменен предмет залога.

Право залога прекращается с прекращением обеспеченного залогом обязательства, при приобретении залогодержателем собственности на заложенное имущество, при его гибели.

Договор залога заключается в письменной форме и должен содержать следующие условия: наименование сторон, вид, форма залога, существо обеспеченного залогом требования, сроки исполнения обязательств, состав и стоимость заложенного имущества, порядок обращения взыскания, разрешения споров и др.

По договору *поручительства* поручитель берет на себя обязательство отвечать перед кредитором за выполнение заемщиком взятых на себя обязательств. Поручительство состоит в обязанности банка-поручителя погасить задолженность предприятия по полученному кредиту. Поручитель вместе с заемщиком несет солидарную ответственность перед банком. После оплаты поручителем основного обязательства к поручителю переходя все права кредитора по кредитному договору в размере оплаченной суммы. Договор поручительства должен быть совершен в письменной форме или до подписания кре-



дитного договора, или одновременно с кредитным договором. В договоре поручительства указываются объем обеспечения обязательств заемщика, сумма, сроки, условия погашения кредита, порядок расчетов между кредитором и поручителем, условия, когда наступает и прекращается обязательство и др. При непогашении выданного кредита кредитор сообщает об этом поручителю. Поручитель после исполнения обязательств за заемщика вправе требовать передачи ему всех документов, удостоверяющих требования кредитора к должнику.

*Гарантия* – это особый вид поручительства, который отличает от поручительства следующие особенности:

1. Гарантия не зависит от основного обязательства в обеспечение которого она выдана, гарант несет только дополнительную ответственность.

2. В качестве банковских гарантов могут выступать только кредитные учреждения, страховые организации, в то время как в качестве поручителей выступают различные юридические лица и граждане.

3. По форме установления отношений банки-гаранты подписывают с кредиторами договор банковской гарантии или направляют гарантийное письмо. Отношения поручительства возникают в результате заключения договора поручительства между кредитором и поручителем.

Гарантийное письмо содержит следующие данные: наименование сторон, объем обеспеченного гарантом основного обязательства, сумму, сроки, условия погашения кредита, порядок расчетов между кредитором и гарантом, условия, при которых наступает и прекращается гарантия и др.

*Страхование кредитного риска.* При страховании кредитного риска заключается договор страхования между заемщиком и страховой организацией. Это договор добровольного страхования ответственности кредитополучателей за непогашение кредитов. Договор заключается на срок действия кредитного договора на основании экспертной оценки обеспеченности кредита, кредитоспособности заемщика, оценки степени риска кредитуемой сделки. Ответственность страховщика возникает по истечении 20 дней после наступления возврата кредита.

Страховщик выплачивает страховое возмещение в случае, если полученный кредит заемщик использовал на цели, указанные в кредитном договоре, в заявлении страхователя и страховом полисе страховщика. После выплаты банку страхового возмещения к страховой компании переходят все права кредитора к заемщику.

Право выбора страховой компании принадлежит банку.

*Гарантийный депозит.* Для обеспечения обязательств по кредитному договору заемщик передает кредитору денежные средства в белорусских рублях или иностранной валюте. Где они хранятся на счете открытом банком-кредитором. Если валюта долга не совпадает с валютой депозита, курс пересчета определяется соглашением сторон или на основании биржевых котировок. Гарантийный депозит возникает в силу договора между банком и заемщиком. Условиями гарантийного депозита являются обязательство поддержания заемщиком в течение срока гарантийного депозита минимального остатка на счете в пределах суммы депозита, обязанность заемщика не распоряжаться депозитом и не совершать каких-либо сделок без согласия кредитора.

Если депозит размещен в банке, то кредитор должен иметь право не выдавать гарантийный депозит до момента полного исполнения заемщиком обязательств по кредитному договору. При неисполнении обязательств по кредитному договору кредитор вправе самостоятельно удовлетворить свои претензии за счет суммы гарантийного депозита путем списания с него денежных средств.

*Перевод на кредитодателя правового титула.* Для обеспечения кредита заемщик по договору перевода правового титула может перевести на кредитора правовой титул на принадлежащее ему имущество (на праве собственности, праве хозяйственного ведения, праве оперативного управления). В договоре оговаривается в течение какого срока заемщик может выкупить путем погашения кредита переданное банку имущество. Если иное не определено договором, то право выкупа ограничивается 3 годами – для движимого имущества, 10 годами – для недвижимого имущества. При переводе правового титула банк приобретает права и обязанности собственника, но при этом не требуется обязательной передачи кредитору имущества. Обязанности по передаче имущества в связи с переводом правового титула на кредитора, на основании отдельного договора могут быть возложены вместо заемщика на другое лицо.

Для обеспечения возврата кредита возможно использование одновременно нескольких способов обеспечения.

## **7.2. Безналичные расчеты: принципы организации, формы проведения**

Под расчетами в безналичной форме понимаются расчеты между физическими и юридическими лицами, либо с их участием проводимые через банк или небанковскую кредитно-финансовую организа-

цию, его филиал в безналичном порядке. Платежи в безналичном порядке проводятся со счетов, открытых в банках путем перечисления денежных средств со счета плательщика в банке на счет получателя. Клиенты обязаны хранить свои денежные средства на счетах в банке, за исключением сумм выручки торговых организаций расходуемой на месте и переходящих остатков наличных денежных средств в кассе. Средства со счетов организаций списываются только по распоряжению владельца счета, за исключением случаев бесспорного списания денежных средств.

Основной формой расчетов, проводимой в безналичном порядке, является банковский перевод, который осуществляется посредством прямого дебетования счета, денежного перевода и посредством банковского платежного обязательства. Безналичные расчеты проводятся в соответствии с Банковским кодексом, Инструкцией о банковском переводе (постановление Правления НБ РБ от 29 марта 2001 г. № 66).

Банковский перевод представляет собой последовательность операций по исполнению платежной инструкции плательщика или бенефициара, в соответствии с которой один банк (отправитель) направляет другому банку (получателю) межбанковское платежное поручение о перечислении предоставленной суммы денежных средств в пользу бенефициара.

Безналичные расчеты проводятся на основании платежных инструкций (платежных поручений, платежных требований, платежного ордера, банковского платежного обязательства), платежных инструкций (банковских платежных карточек). Расчеты могут быть произведены также на основании договора между банком и клиентом, содержащим сведения, необходимые для банковского перевода.

Банковские переводы могут осуществляться с использованием электронных документов посредством систем дистанционного банковского обслуживания. Электронный расчетный документ – расчетный документ (платежное поручение, платежное требование, платежный ордер), выполненный в виде электронного документа и сформированный с учетом требований нормативных правовых актов Республики Беларусь. Платежная инструкция, поступающая в электронном виде, должна быть заверена электронной цифровой подписью. Прием документов в электронном виде осуществляется на основании заключенных между банком и его клиентом договоров, где определяется ответственность клиента за подлинность представляемых в электронном виде документов. На бумажном носителе оформляются копии платежных документов.

Основанием для проведения расчетов является заключенный между банком и клиентом договор текущего счета, банковского вклада, корреспондентского счета или иной договор.

Банк может отказать клиенту в проведении безналичных расчетов при отсутствии между банком и клиентом заключенного договора, если расчеты в данной форме договором не предусмотрены, если на счете нет достаточной суммы и если не имеется кредитного договора.

Поданные платежные инструкции могут быть изменены или отменены до момента совершения банком фактических действий по их исполнению, для этого в банк подается извещение. Платежные инструкции должны быть исполнены банком не позднее одного банковского дня, следующего за днем их поступления в банк. С 1 июля 2019 г. субъекты хозяйствования получают возможность проведения мгновенных платежей, такие расчеты проводят в соответствии с постановлением Правления НБ РБ от 20 ноября 2018 г. № 540 «О некоторых вопросах функционирования системы мгновенных платежей и проведения мгновенных платежей». Порядок проведения мгновенных платежей изложен в Инструкции о порядке функционирования системы мгновенных платежей и проведения мгновенных платежей. Мгновенный платеж – это платеж, совершаемый на основании платежной инструкции плательщика через банк-отправитель и банк-получатель и осуществленный в режиме времени, приближенном к реальному.

При расчетах *платежными требованиями* используются акцептная и безакцептная форма инкассо. Акцептная форма применяется при расчетах за отгруженные, отпущенные товары, работы, услуги и в других случаях по усмотрению сторон.

Безакцептная форма используется при списании средств со счета плательщика в бесспорном порядке.

Платежные требования оформляются в 3 экземплярах (на первом экземпляре подписи ответственных лиц) и представляются в банк при реестре требований, оформленном в двух экземплярах (на первом экземпляре подписи ответственных лиц). Срок действия платежного требования 10 банковских дней с момента выписки.

Исполняется платежное требование на основании *заявления на акцепт*, представляемого в банк-отправитель плательщиком в 2 экземплярах. Первый и второй экземпляры заверяются подписями ответственных лиц. В заявлении указываются наименование плательщика, УНП плательщика, номер счета, наименование бенефициаров, номера и даты заключенных договоров, по которым предполагается оплата

требований в день их поступления в банк. А также расходы по переводу денежных средств.

Требования не исполняются при непредставлении необходимых в соответствии с законодательством документов, несоответствии данных, указанных в требовании данным документам, представленных в банк-отправитель, при отсутствии правовых оснований на осуществление перевода.

При достаточности денежных средств на счете платежное требование исполняется в пределах остатка средств на счете.

В безакцептном порядке оплачиваются требования, оформленные на основании исполнительных документов, решений органов государственного управления. В перечень исполнительных документов включают приказы хозяйственных судов, постановления судебных исполнителей хозяйственных судов об обращении взыскания на денежные средства, исполнительные документы иностранных судов, исполнительные листы и надписи нотариусов. Вместе с платежным требованием представляется исполнительный документ в пределах срока исковой давности. Взыскание может осуществляться с конверсией, покупкой-продажей – на основании исполнительных документов судов, на основании исполнительных документов Министерства финансов Республики Беларусь, налоговых органов с продажей по курсу, рассчитанному на дату списания средств с плательщика. Платежное требование не исполняется, если сумма, указанная в требовании, больше суммы, указанной в исполнительном документе, и если данные, указанные в исполнительном документе, не соответствуют данным, указанным в требовании. Платежное требование должно содержать отметку «Без акцепта» и ссылку на исполнительный документ.

При недостаточности денежных средств платежное требование оплачивается частично, неоплаченные и частично оплаченные требования приходятся по внебалансовому счету «Расчетные документы, не оплаченные в срок».

Внедрение нового вида банковского перевода – прямого дебетования счета позволяет ускорять расчеты при регулярных платежах за работы, товары и услуги и повысить качество предоставляемых банками услуг при проведении безналичных расчетов. Для инициирования платежа при прямом дебетовании счета платежное требование бенефициара с указанием *уникального номера акцепта* (номер и дата договора сделки, срок акцепта, УНП и номера счетов плательщика, бенефициара, коды банка-отправителя и банка-получателя) предъявляется через обслуживающий банк в систему расчетов. При наличии в

ней аналогичного номера акцепта плательщика денежные средства списываются с корреспондентского счета банка плательщика в пользу бенефициара. Плательщик возмещает обслуживающему банку уплаченные денежные средства. Акцепт плательщика может быть отозван из системы расчетов по инициативе плательщика или банка-отправителя.

Одновременно предусмотрена возможность возврата платежа, совершенного посредством прямого дебетования счета, в течение 3 банковских дней со дня осуществления платежа. Возврат производится при неисполнении плательщиком своих обязательств перед обслуживающим банком.

Расчеты путем прямого дебетования счета производятся при внутренних банковских переводах в белорусских рублях на основании договора заключенного между плательщиком и бенефициаром. Договор заключается также между плательщиком и обслуживающим его банком. Условия прямого дебетования счета могут предусматриваться в договоре, заключенном между плательщиком и банком-отправителем и банком-получателем и бенефициаром.

На основании принятого к исполнению платежного требования на прямое дебетование счета банк-получатель формирует межбанковское платежное требование с указанием уникального номера акцепта, которое в тот же день направляется в систему расчетов. Межбанковское платежное требование не принимается системой расчетов к исполнению при отсутствии уникального номера акцепта плательщика, а также при несоответствии реквизитов платежного требования на прямое дебетование счета реквизитам акцепта плательщика.

В дополнение к прямому дебетованию счета появился такой вид расчетов как *банковское платежное обязательство*. Банковское платежное обязательство – это безотзывное и независимое обязательство обязывающегося банка, действующего по поручению клиента (приказодателя) или от своего имени, осуществить платеж или исполнить обязательство с отсрочкой платежа и выплатить в установленный срок определенную сумму денежных средств банку-получателю (банку бенефициара) на основании установленных базовых условий. Порядок осуществления расчетов посредством банковского платежного обязательства устанавливается постановлением Правления НБ РБ № 455 от 9 октября 2018 г. «Об утверждении инструкции о порядке осуществления расчетов посредством банковского платежного обязательства». С использованием банковского платежного обязательства может быть организовано финансирование клиента (приказодателя), бенефициара, обязывающегося банка и (или) банка-получателя. Пре-

доставление банками финансирования может быть организовано в соответствии с их локальными нормативными актами.

Платежное поручение – это инструкция, согласно которой банк осуществляет перевод денежных средств по поручению плательщика лицу, указанному в поручении. Платежное поручение оформляется в количестве не менее 2 экземплярах и предоставляется в банк в течение 10 дней рабочих банковских дней со дня выписки. Первый экземпляр подписывается должностными лицами. Платежное поручение на перевод денежных средств в пользу бенефициара с конверсией, покупкой, продажей принимается банком при наличии денежных средств на счете плательщика. При наличии денежных средств на счете плательщика платежные поручения исполняются в полной сумме, при недостаточности денежных средств платежное поручение исполняется частично. Частичная оплата оформляется платежным ордером банка.

При осуществлении перевода в иностранной валюте в банке-отправителе проставляется наименование и код банка-корреспондента, через который проводится перевод, а также дата валютирования.

Платежное поручение не принимается к исполнению, если на счете плательщика отсутствует достаточная сумма денежных средств, в том числе с учетом предоставленного овердрафта.

В случаях необходимости осуществления многоразовых платежей в пользу одного или нескольких бенефициаров, банк может принять *постоянно действующее платежное поручение*. Постоянно действующее поручение составляется в произвольной форме или в форме, разработанной банком. Списание средств по поручению не производится при отсутствии или недостаточности денежных средств на текущем счете за исключением переводов в счет неотложных нужд, при наличии документов в картотеке к внебалансовому счету «Расчетные документы, не оплаченные в срок». В последнем случае платежное поручение исполняется в пределах остатка денежных средств на счете. Списание денежных средств со счета плательщика по постоянно действующему платежному поручению оформляется платежным ордером.

В расчетах возможно применение *сводного платежного поручения* для перечисления денежных средств физическим лицам, обслуживаемым в разных банках, а также получающих наличные денежные средства в разных банках при переводе их в пользу денежных средств без открытия счета. Сводное платежное поручение предоставляется в банк в виде электронного документа с применением систем дистанционного банковского обслуживания. Форма сводного платежного

поручения определяется нормативными документами Национального Банка.

При переводе средств в иные банки на основании сводного платежного поручения формируются межбанковские платежные инструкции на перевод средств в пользу бенефициаров по каждому банку-получателю, указанному в сводном поручении.

При недостаточности на счете плательщика денежных средств в полном объеме оплата производится в пределах средств имеющихся на счете путем формирования платежного ордера банка.

*Банковская платежная карточка* – это платежный инструмент, обеспечивающий доступ к банковскому счету, счетам по учету банковских вкладов, кредитов для получения наличных денежных средств и осуществления расчетов в безналичном порядке. Инструкцией о порядке совершения операций с банковскими платежными карточками (утвержденной постановлением НБ РБ от 18 января 2013 г. № 34) предусмотрено использование корпоративной карточки и личной карточки.

Корпоративная карточка выдается юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, личная карточка выдается физическим лицам. Как корпоративные, так и личные карточки бывают дебетовыми и кредитовыми.

Использование дебетовой карточки предусматривается договором об ее использовании, заключенным между банком и организацией. Физическим лицом в пределах остатка денежных средств на счете клиента или лимита овердрафта. Кредитная карточка используется при заключении кредитного договора. Операции по кредитной карточке проводятся в пределах суммы кредита предоставленного банком.

В соответствии с договором об использовании карточки банк-эмитент выдает корпоративные дебетовые карточки руководителю юридического лица (индивидуальному предпринимателю) или их уполномоченным. Право на получение и использование корпоративной дебетовой карточки предоставляется работнику юридического лица (индивидуального предпринимателя) на основании доверенности.

Держатели корпоративных дебетовых карточек, выданных к счетам клиентов в белорусских рублях или иностранной валюте, могут использовать их в соответствии с режимом счета клиента для получения наличных денежных средств, для проведения безналичных расчетов на территории Республики Беларусь и за ее пределами в порядке определенном законодательством или договором об использовании



карточки. Использование кредитных карточек осуществляется в соответствии с условиями кредитного договора. При заключении договора об использовании карточки или кредитного договора можно предусмотреть ограничение перечня операций при использовании карточки, а также сумм и (или) количества операций при использовании карточки.

На территории Республики Беларусь корпоративные дебетовые карточки используются для оплаты расходов, связанных с хозяйственной деятельностью организации, в том числе налогов, сборов и таможенных платежей, для оплаты расходов, связанных со служебными командировками и иных расходов.

Организация может получить несколько корпоративных карточек, в том числе к текущему счету. В этом случае к счету открываются субсчета.

Если организация приняла решение получить корпоративную карточку, то ей следует обратиться в банк, осуществляющий эмиссию дебетовых или кредитных карточек. Корпоративная дебетовая карточка выдается к текущему счету организации, к счету по учету вкладов (депозитов) организации, к счету по учету кредитов. Процедура получения карточки включает в себя:

1. Заключение договора об использовании карточки или кредитного договора.
2. Персонализацию карточки.
3. Получение карточки.

Документом, подтверждающим проведение по счету организации операций при использовании карточки, является отдельно оформляемая выписка, порядок представления которой определяется в договоре об использовании карточки. В выписку по счету клиента включают информацию обо всех проведенных клиентом и отраженных по счету клиента (по счету по учету кредитов) операциях при использовании карточки за определенный период.

Снятие денежных средств со счета производится либо по поручению владельца счета, либо на основании документов, представленных торговой организацией, принявшей карточку в оплату за товар. Торговая организация представляет карт-чеки или иные документы на электронном или бумажном носителе в банк-эквайер (банк, обслуживающий торговую организацию). Обработанные в соответствии с правилами платежной карточной системы документы направляются банком-эквайером банку-эмитенту. Банк-эмитент на основании поступивших документов переводит денежные средства со счета держателя карточки либо в пользу банка-эквайера для дальнейшего зачис-

ления на текущий счет торговой организации, либо непосредственно на счет торговой организации. Если расчеты производятся через лицо, уполномоченное платежной системой – Белорусским национальным расчетным центром, то документы, поступившие для расчетов, являются основанием для расчета требований и обязательств участников платежной системы и формирования платежных инструкций на списание денежных средств со счета банка-эмитента.

*Электронные деньги* – это хранящиеся в электронном виде единицы стоимости, выпущенные в обращение в обмен наличные или безналичные денежные средства и принимаемые в качестве средства платежа при осуществлении расчетов как с лицом, выпустившим в обращение данные единицы стоимости, так и с иными юридическими и физическими лицами (Правила осуществления операций с электронными деньгами, утвержденные постановлением Правления НБ РБ от 26 ноября 2003 г. № 201).

В соответствии с определением Европейского Центрального Банка электронные деньги – это денежная стоимость, представляющая требование к эмитенту, которая:

- хранится на электронном устройстве;
- эмитируется после получения средств в размере не менее чем эмитируемая денежная стоимость;
- принимается в качестве средства платежа не только эмитентом, но и другими фирмами.

Выпуск электронных денег проводится на основании специальной лицензии на осуществление банковской деятельности, предусматривающей право на выпуск в обращение электронных денег. Распространение электронных денег также осуществляется на основании специальной лицензии, предусматривающей право на привлечение денежных средств на счета, во вклады, открытие и ведение банковских счетов и др.

Эмиссию электронных денег проводят банки, электронные деньги должны быть номинированы в белорусских рублях. Держателями электронных денег являются физические лица, юридические лица, индивидуальные предприниматели, получившие деньги от банка-эмитента, агента, банка-агента. Агентами, банками-агентами признаются юридические лица, индивидуальные предприниматели, являющиеся резидентами, имеющие счета в банках, осуществляющие распространение и (или) погашение денег, идентификацию владельцев электронных кошельков по договору с банком-эмитентом. Для проведения идентификации юридическое лицо, индивидуальный предприниматель должны представить уполномоченному банку-эмитенту,

агенту, агенту по идентификации документы и сведения, предусмотренные законодательством по предотвращению легализации доходов, полученных незаконным путем, финансирования террористической деятельности и распространения оружия массового поражения.

Держателями электронных денег являются физические лица, юридические лица, индивидуальные предприниматели, получившие деньги от банка-эмитента, агента или банка-агента, которые должны обеспечить их идентификацию.

Для приобретения электронных денег денежные средства вносятся в кассу банка-эмитента, агента в безналичном порядке на соответствующий счет в банке либо посредством почтового денежного перевода. При оплате иностранной валютой приобретаемых электронных денег, номинированных в белорусских рублях, ее сумма определяется по обменному курсу, установленному банком на дату совершения платежа. Могут приобретаться электронные деньги, номинированные в иностранной валюте для выдачи своим работникам для выплаты расходов за границей и выплаты выигрышей, а также для уплаты таможенных и иных платежей в бюджет. При эмиссии электронных денег текущие (расчетные) банковские счета владельцам электронных кошельков не открываются. На денежные средства, поступившие в банк-эмитент от держателей, агентов в обмен на деньги, проценты не начисляются.

Полученные электронные деньги юридические лица и индивидуальные предприниматели могут использовать на оплату командировочных расходов за границей, расходов в командировке на оплату горюче-смазочных материалов, мойку, стоянку, мелкий вынужденный ремонт транспорта, услуги связи и др.

Электронные деньги, полученные юридическими лицами от иных юридических лиц, индивидуальных предпринимателей при оплате их работниками командировочных расходов на содержание автотранспорта, а также от физических лиц при оплате ими товаров, услуг, работ подлежат предъявлению к погашению.

При предъявлении электронных денег к погашению банк-эмитент обязан погасить их путем обмена на наличные, либо провести банковский перевод в пользу держателя.

Электронные кошельки, выпущенные банками-нерезидентами, открываются только после заключения с банком-агентом или банком, принимающим безусловное, безотзывное обязательство по погашению электронных денег банка-нерезидента договора, определяющего права и обязанности сторон при проведении операций с электронными деньгами эмитента-нерезидента.

Электронные деньги банков-нерезидентов приобретаются только у банков-агентов. Деньги эмитентов-нерезидентов могут быть получены от иных юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, физических лиц при совершении сделок при условии заключения договора с банком в соответствии с которым он принимает безусловное безотзывное обязательство по погашению таких денег юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям, зарегистрированным на территории Республики Беларусь.

### **7.3. Порядок ведения кассовых операций в национальной и иностранной валюте**

Юридические лица, их подразделения, индивидуальные предприниматели, которые имеют ежедневные или постоянные поступления наличных денег в национальной и иностранной валюте, самостоятельно в письменной форме определяют порядок и сроки сдачи наличных белорусских рублей. При наступлении сроков сдачи наличных денег, поступивших в кассы, они сдаются за вычетом остатка наличных белорусских рублей (в случае его определения) и размера потребности в разменных наличных деньгах и наличных на совершение текущих операций.

Порядок и сроки (не реже одного раза в семь дней) наличных в национальной и иностранной валюте для уполномоченных лиц устанавливается юридическим лицом самостоятельно и доводится до уполномоченных лиц в письменной форме. Порядок сдачи иностранной валюты предусматривает определенные места и способы их сдачи, обеспечивающие их сохранность.

Наличные деньги могут быть сданы в обслуживающий банк или его подразделения, иные банки, работникам инкассации и в организации, подчиненные Министерству связи и информатизации.

Наличные деньги могут быть получены в банке на цели, установленные законодательством и указанные обслуживающему банку при получении. Юридические лица, подразделения расходуют наличные деньги, поступившие в кассу для проведения текущих операций (в том числе расчетов с бюджетом) в размерах, установленных законодательством для осуществления предстоящих расходов и договорами. Деньги, поступившие в кассу, используются при условии отсутствия ареста и обращения взыскания на денежные средства на текущем счете, а также приостановления операций по текущему счету и отсутст-

вия картотеки к внебалансовому счету «Расчетные документы, не оплаченные в срок».

Принятый порядок и сроки сдачи наличных денег действует в течение срока, установленного организацией, и могут быть пересмотрены в случае изменения объемов кассовых оборотов или по другим причинам.

Организации, получающие наличные с текущего счета и имеющие непостоянные поступления в белорусских рублях, самостоятельно в письменной форме определяют остаток наличных денег, порядок и сроки их сдачи, за исключением сроков выдачи на оплату труда, выплату пособий, пенсий, стипендий, дивидендов, алиментов.

Организации сообщают обслуживающему банку сведения о порядке и сроках сдачи наличных денег, размерах наличных денег планируемых для сдачи и изменениях сроков и размеров сдачи наличных денег.

Организации самостоятельно устанавливают размер потребности в разменных наличных деньгах в национальной и иностранной валюте на каждое рабочее место кассира; время начала подготовки и формирования инкассаторской сумки с учетом выписки сопроводительных документов; время сдачи наличных кассирами главному кассиру; время начала подготовки наличных для последующей сдачи в банк.

Юридические лица, подразделения, индивидуальные предприниматели, устанавливающие остаток наличных белорусских рублей, могут их хранить в кассах в пределах установленного остатка, а при превышении сдаются на следующий рабочий день в банк. Превышение остатка наличных денег допускается только в течение сроков выдачи средств на оплату труда, выплату стипендий, премий, пособий, алиментов, дивидендов. Остатки наличной иностранной валюты устанавливаются руководителями самостоятельно в письменной форме на конец рабочего дня с учетом особенностей деятельности в пределах среднедневного прихода, среднедневного расхода либо среднедневного прихода и расхода наличной иностранной валюты. Остаток устанавливается в номинале иностранной валюты, при работе с несколькими видами иностранных валют – в номинале каждой валюты или в эквиваленте одного вида иностранной валюты. Необходимость установления остатка иностранной валюты юридическими лицами, подразделениями, индивидуальными предпринимателями, которые получают валюту со своих счетов на командировочные расходы, определяется самостоятельно в письменной форме. Юридические лица, подразделения и индивидуальные предприниматели, имеющие поступления иностранной валюты от реализации товаров, работ, услуг,

не устанавливают остаток наличной иностранной валюты. Вся иностранная валюта, поступающая за день, за исключением размера потребности в разменных наличных деньгах, сдается на следующий рабочий день в банк. Для лиц, не установивших остаток наличной иностранной валюты, он считается нулевым. При несоблюдении сроков сдачи уполномоченными лицами (включая кассиров) наличной иностранной валюты в кассы юридического лица, подразделений в фактический остаток наличной иностранной валюты включается сумма валюты, находящейся в кассах юридического лица, подразделений и у уполномоченных лиц.

Организации, имеющие ежедневные поступления и получающие наличные в банке для проведения текущих операций в соответствии с законодательством в течение 3 рабочих дней (для сельскохозяйственных организаций, поселковых и сельских советов – в течение 5 рабочих дней): на оплату труда, стипендий, пенсий, пособий, дивидендов, алиментов. По истечении указанных сроков средства не используются, депонируются и хранятся до наступления сроков сдачи.

Для получения наличных в национальной и иностранной валюте с текущих и иных счетов в банк подается заявление на получение наличных с текущих счетов на бумажном носителе в 2 экземплярах, в виде электронного документа. В документе указывается сумма, дата получения, данные лица, которому доверено получение наличных и др. Для зачисления иностранных наличных средств на счет в банке оформляется заявление на взнос наличных в иностранной валюте.

Выдача наличных белорусских рублей под отчет для совершения текущих операций за исключением расходов, связанных со служебными командировками, в том числе полученных при использовании личных и корпоративных карточек, осуществляется на срок не более 10 рабочих дней (включая день зачисления средств на счет клиента), доступ к которому обеспечивается личной дебетовой карточкой.

Выдача наличных под отчет безналичным путем производится перечислением белорусских рублей и иностранной валюты на счет клиента (доступ – личная карточка), путем выдачи корпоративной карточки. Работники, получившие под отчет и израсходовавшие средства в белорусских рублях для совершения текущих операций и лица, израсходовавшие личные средства, обязаны не позднее 15 рабочих дней по истечении срока, на который они выданы представить отчет об израсходованных суммах с приложением подтверждающих документов и возратить неизрасходованные средства. Работники, получившие средства под отчет на командировочные расходы, обязаны не позднее 15 рабочих дней со дня возвращения из командировки представить

отчет об израсходованных суммах с приложением документов, подтверждающих произведенные расходы, а неизрасходованные средства возвратить. Отчет об израсходованных суммах составляется в валюте совершения операций. Работник, направляемый в следующую командировку, может не сдавать денежные средства, подлежащие возврату, если они не превышают сумму, предназначенную для выдачи.

Если аванс на командировочные расходы за границу выдан в белорусских рублях, то отчет составляется в белорусских рублях с использованием официального курса белорусского рубля к официальной валюте. В случае перечисления аванса в иностранной валюте или валюте отличной от валюты установленных законодательством норм расходов в служебной командировке, суточные в отчете указываются в валюте страны командирования, иной выданной валюте с использованием официального курса белорусского рубля к соответствующей иностранной валюте. При выдаче аванса в иностранной валюте, в которой установлены нормы расхода по служебной командировке за границу, отличной от валюты страны командирования, суточные в отчете указываются в валюте установленных норм расхода или в валюте страны командирования с использованием обменного курса банка, где совершена валютно-обменная операция.

При направлении в командировку нескольких работников допускается проведение оплаты расходов по проезду, найму жилого помещения одним из командированных работников за всех работников со счета клиента, доступ к которому обеспечивается корпоративной дебетовой картой. В этом случае расходы включаются в отчет работником, осуществляющим их оплату.

К отчету об израсходованных суммах прилагаются следующие документы: платежные документы, содержащие сведения об операции продажи товара, товарный чек либо иной документ, подтверждающий приобретение товара, выполнение работ, оказание услуг, квитанция о приеме наличных средств, карт-чек и платежный документ при оплате с использованием кассового оборудования, систем дистанционного банковского обслуживания и проведении операций посредством платежных карточек, выписка по счету клиента, к которому выдана личная (корпоративная) карточка, проездной билет, счет, карт-счет на оплату жилого помещения, документы, подтверждающие факт совершения валютно-обменной операции, договор страхования, счета, квитанции, проездные билеты, талоны, купоны и другие документы, подтверждающие расходы, связанные с совершением текущих операций и со служебными командировками.

Отчет об израсходованных суммах представляется в бухгалтерию на бумажном носителе лично работником, посредством регистрируемого почтового отправления, с использованием автоматизированной подсистемы документационного обеспечения либо посредством электронной почты.

Допускается использование личных денежных средств физических лиц, состоящих в трудовых отношениях с юридическим лицом в интересах организации на основании договора поручения для приобретения товаров, необходимых для выполнения трудовых обязанностей.

Допускаются расчеты наличными денежными средствами между юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями в сумме не более 100 базовых величин ежедневно.

Разрешен прием наличных денег от юридических лиц в сумме не более 100 базовых величин по *каждому платежу*:

1. Лицам, осуществляющим выставочную деятельность, – за оказанные услуги, аренду площадей.
2. Лицам, осуществляющим розничную торговлю, оптовую торговлю через магазины, реализующие товары по методу самообслуживания, в том числе за наличные деньги, – за оказанные ими услуги.
3. Администрациям рынков – за оказываемые ими услуги.
4. Лицам, реализующим топливо и оказывающим услуги, непосредственно связанные с международными автомобильными перевозками, – за топливо и услуги.

#### **7.4. Банковские счета: виды, порядок открытия, закрытия, переоформления**

Банковский счет – это счет, открытый банком. Счета могут открывать и небанковские кредитно-финансовые организации. Основанием для открытия текущего счета является договор банковского счета, до заключения которого владельцем счета в банк предоставляются следующие документы:

- заявление на открытие счета;
- копия устава, учредительного договора, имеющего штамп о госрегистрации;
- карточка с образцами подписей;
- заявление владельца счета о подтверждении полномочий, либо по желанию владельца копии документов, подтверждающие полномочия должностных лиц владельца счета.



Пакет документов для открытия счета нерезидентом:

- заявление на открытие счета;
- копия выписки из торгового регистра страны учреждения нерезидента или иное доказательство юридического статуса нерезидента;
- копия устава, учредительного договора нерезидента, или иного документа, на основании которого он действует;
- заявление владельца о подтверждении полномочий, подтверждающих полномочия должностных лиц владельца счета.

Юридические лица-нерезиденты для открытия счета на имя своих представительств на территории Республики Беларусь дополнительно представляют следующие документы:

- копия разрешения Министерства иностранных дел Республики Беларусь на открытие представительства, засвидетельствованная уполномоченным лицом должностного лица или нотариусом;
- копия положения о представительстве, засвидетельствованная уполномоченным лицом или нотариусом.

Перечень документов и порядок открытия счетов предусмотрен Декретом № 1 «О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования».

В соответствии договором банковского счета банк обязуется открыть другой стороне (владельцу счета) текущий (расчетный) счет для хранения денежных средств владельца счета и(или) зачисления на этот счет денежных средств, поступающих в пользу владельца счета, а также выполнять поручения владельца счета о перечислении и выдаче соответствующих денежных средств со счета. Владелец счета предоставляет банку право использовать временно свободные денежные средства, находящиеся на счете с уплатой процентов, определенных законодательством или договором и уплачивает банку вознаграждение за оказанные ему услуги.

Режим функционирования банковского счета определяется в договоре банковского счета. Обязанность предоставления документов и ответственность за полноту и достоверность сведений, содержащихся в них, возлагается на владельцев счетов. В случае предоставления недостоверных сведений банк может отказаться от действий по открытию счета. В случае открытия нескольких счетов одному владельцу счета предоставления документов полностью соответствующих с теми, которые уже имеются в банке, не требуется.

Банковский счет открывается владельцу счета не позднее следующего рабочего дня после заключения договора банковского счета. После его открытия документы по открытию счета помещаются в дела, оформляемые для каждого владельца счета. В течение одного дня

с даты открытия счета банки обязаны уведомить об открытии счетов налоговые органы. Банк не вправе открывать клиентам новые счета после получения предписания государственных органов о приостановлении операций по открытым счетам.

В банке открываются текущие счета, временные счета, специальные счета, субсчета, благотворительные счета, депозитные счета, доверительные (трастовые) счета, счета по учету аккредитивов.

Для открытия временного счета учредителю создаваемой организации, уполномоченному другими учредителями, для формирования уставного фонда создаваемой коммерческой организации в банк помимо иных документов предоставляются документы, подтверждающие принятие учредителями решения о создании коммерческой организации и полномочия учредителя создаваемой коммерческой организации, уполномоченного на открытие временного счета, а также на распоряжение денежными средствами, находящимися на временном счете.

Депозитный счет открывается на основании устного заявления. Заключается договор депозитного счета в письменной форме. Средства на депозитный счет вносятся как наличным, так и безналичным путем, могут быть внесены на имя другого лица. Лицо, на имя которого внесен вклад, ставит подпись в договоре при предъявлении первого требования по счету. В деле по открытию/закрытию счета клиента хранятся договор, доверенность, завещательное распоряжение, копии свидетельств о смерти, наследстве и др.

Специальные счета, субсчета – это счета, открываемые на тех же балансовых счетах, что и текущие счета, режим их функционирования определяется договором специального счета. Эти счета открываются в случаях, предусмотренных законодательством, перечень операций по ним определяется тем же нормативным актом, на основании которого он открыт. Специальные счета (субсчета) открываются в сфере жилищного строительства, на них зачисляются средства дольщиков, эти счета (субсчета) открываются профессиональным участникам рынка ценных бумаг для хранения денежных средств их клиентов, страховым организациям для размещения и учета страховых резервов, организаторам лотерей для хранения призового фонда, платежным агентам, оказывающим услуги физическим лицам по приему платежей в бюджет и за услуги посредством автоматизированной информационной системы «Расчет» и заключившим договор с банком, являющимся расчетным агентом (Указ № 389 от 30 августа 2011 г. «О едином расчетном и информационном пространстве»). Субсчета открываются подрядным строительным организациям для расчетов с

поставщиками за стройматериалы, оборудование, используемые в строительстве домов ЖСК, при расчетах с субподрядными организациями. На субсчета зачисляются средства, поступившие от заказчика за выполненные строительно-монтажные работы, а с субсчетов осуществляется оплата авансов, выполненных строительно-монтажных работ субподрядной организации. Субсчета используются для зачисления на них бюджетных средств, выделенных для строительства, предоставления гражданам субсидий, займов, материальной помощи.

Для проведения расчетов оформляется карточка с образцами подписей, ее форма, порядок заполнения определяются локальными нормативными актами банков. Подлинность подписей лиц, владеющих правом подписи документов для проведения расчетов, свидетельствуется:

- по счетам субъекта хозяйствования – уполномоченными сотрудниками банков, либо органом, уполномоченным совершать нотариальные действия;
- по банковским счетам лиц, созданных на основании законов Республики Беларусь, правовых актов Президента, постановлений Правительства, финансируемых из бюджета и имеющих вышестоящие организации – уполномоченными сотрудниками банка, органом, уполномоченным совершать нотариальные действия, либо вышестоящей организацией.

В случае замены, дополнения подписи в карточке, изменении фамилии, имени, отчества или других сведений о должностных лицах, позволяющих идентифицировать владельца счета, в банк подается письменное уведомление о наступлении данных случаев.

В банке функционирует служба, принимающая у клиента документы, необходимые для открытия счета. Открытые счета регистрируются в книге открытых и закрытых лицевых счетов. После открытия банковского счета документы по его открытию передаются в подразделение, уполномоченное оформлять и хранить дела по открытию и закрытию банковских счетов в соответствии локальными нормативными актами банка. Дела по открытию и закрытию счетов оформляются для каждого владельца счета отдельно, т. е. указанные дела ведутся не в разрезе открытых банковских счетов, а в разрезе клиентов.

Локальными документами банка определяется перечень оснований для закрытия, переоформления счета, в том числе при переходе клиента на обслуживание из одного обособленного подразделения банка в другое, при изменении номеров банковских счетов, а также в случаях переоформления счетов на председателя ликвидационной комис-

сии, антикризисного управляющего в случае процедуры банкротства. Переоформление счетов может осуществляться в случаях реорганизации (слияний, присоединений, разделений), когда ранее открытые счета не закрываются, в банк предоставляются документы на переоформление ранее открытого счета на правопреемника.

Например, банк вправе прекратить обязательства по договору текущего счета, если иное не определено договором, в следующих случаях:

- при отсутствии денежных средств на текущем счете в течение 3 месяцев со дня последнего перечисления с него денежных средств;
- при отсутствии в течение 1 года операций по счету и денежных средств на нем или, если при отсутствии в течение года операций, остаток средств на счете меньше минимального размера, установленного договором текущего счета;
- при невыполнении владельцем счета условий договора текущего счета;
- при непредставлении владельцем счета документов, необходимых для идентификации участников финансовой операции.

При прекращении договора текущего счета остаток денежных средств выдается по требованию владельца счета не позднее следующего банковского дня после предъявления требования или перечисляется на другой счет в соответствии с инструкцией владельца счета, если иное не определено законодательством.

Закрытие счета должно предшествовать предупреждению за 1 месяц.

Владелец счета имеет право распоряжаться денежными средствами, находящимися на счете. Однако законодательством предусмотрена возможность ограничения данного права в случае:

- приостановления операций по счету;
- ареста денежных средств, находящихся на счете.

В обоих случаях ограничивается только списание средств, а зачисление осуществляется в обычном режиме. Арест налагается не на счет, а на имеющиеся на счете денежные средства. При наложении ареста банк прекращает все расходные операции по счету.

Арест на денежные средства может быть наложен только по постановлению суда в пределах суммы иска, постановлению прокурора, органа уголовного преследования, исполнительному документу.

Приостановлением операций по счетам признаются действия налоговых органов, ограничивающие право плательщика распоряжаться денежными средствами, находящимися или поступающими на счет в банке, а также право этого лица на открытие новых счетов в этом или другом банке.

Есть операции, которые могут осуществляться независимо от приостановления операций по счету, наложения ареста на денежные средства при соблюдении определенных условий:

- операции, связанные с осуществлением платежей в бюджет;
- операции, связанные с исполнением банком решений налогового органа о взыскании налогов и сборов осуществляются при отсутствии в банке решения о приостановлении операций по счетам, принятого органами Комитета Госконтроля и постановлений о наложении ареста;
- иные операции, которые осуществляются при наличии разрешений всех органов, принявших решение о приостановлении операций по счетам и органов, принявшим постановление о наложении ареста.

На денежные средства, на которые наложен арест в пределах суммы, на которую наложен арест, операции могут осуществляться только с разрешения лица, наложившего арест. Если есть средства сверх суммы, на которую наложен арест, операции с этими средствами осуществляются в очередности, определенной порядком расчетов (Указ Президента № 359 от 29 июня 2000 г.). При наложении ареста, приостановлении операций не применяется очередность платежей, установленная данным Указом. В данном случае платежные инструкции исполняются в порядке их календарного поступления в банк. Но вне очереди осуществляются платежи в счет погашения задолженности по заработной плате в пределах 1,5 бюджета прожиточного минимума с учетом страховых взносов, выходных пособий, алиментов, налогов, а также платежи, зачисленные на счет ненадлежащего получателя, операции которого приостановлены в результате технической ошибки банка.

## **Тема 8. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ**

### **8.1. Финансовое планирование: модели, задачи, система планов**

*Финансовое планирование* – это часть системы управления процессами распределения и использования финансовых ресурсов, которая реализуется в финансовых планах. Наиболее общее определение финансового планирования состоит в его оценке как процесса разработки финансовых планов и плановых показателей по обеспечению развития предприятия финансовыми ресурсами. Финансовое планирование опирается на прогнозирование, которое реализуется специ-

альными методами и процедурами на вариантной основе. Финансовые планы должны составляться при наиболее точном прогнозе, который основывается на исторической информации с применением методов математической статистики, статистических моделей, которые учитывают взаимосвязь факторов друг с другом и внешними факторами. Прогнозирование заключается в разработке полного набора альтернативных финансовых показателей и параметров, позволяющих определить варианты развития финансового состояния объекта управления на основе наметившихся тенденций. Прогноз предшествует плану, на его основании строится план, в плане информация прогноза преобразовывается для целенаправленной деятельности.

Целью разработки финансовых планов является обоснование целевых финансовых ориентиров, объемов финансовых ресурсов и программы действий, направленных на поддержание эффективного финансового механизма.

Для достижения поставленной цели необходимо последовательное решение следующих задач:

- обеспечение текущего и годового планирования;
- прогнозирование основных финансовых экономических показателей предприятия, моделирование динамики их развития;
- построение бюджетной структуры, включающей систему планов, включая планы в целом по предприятию, планы подразделений, входящих в предприятие;
- выявление и оценка факторов, влияющих на динамику финансовых показателей;
- проведение анализа эффективности использования финансовых ресурсов, оценка потенциала развития, разработка мероприятий по укреплению финансовой устойчивости, выявлению неиспользуемых резервов и получению запланированного дохода.

Плановый процесс включает последовательность следующих этапов:

- ретроспективный анализ, построение многовариантных прогнозов, оценка последствий реализации каждого варианта;
- разработка плановых показателей, форматов и планов, доведение планов и плановых показателей до центров ответственности;
- создание основы для оценки и контроля плановых заданий.

Финансовое планирование является составной частью общего процесса управления. Его основными этапами являются:

- анализ инвестиционных возможностей и сценарный анализ развития хозяйственной ситуации, обусловленный изменениями внешних условий, когда для каждого варианта развития составляется альтернативный план;

- определение необходимого объема источников финансирования и возможностей финансирования, которыми располагает организация;
- обоснование выбранного варианта финансирования из ряда возможных;
- структурирование центров ответственности и выработка форматов планов, аккумулирующих информацию о планируемых и финансовых операциях, закрепление планов за каждым уровнем ответственности;
- оценка результатов, достигнутых организаций и степени достижимости поставленных целей.

Основным инструментом финансового планирования является план. План отражает планируемую величину дохода, предполагаемого к получению, планируемые расходы, и источники финансирования, которые должны быть привлечены для финансирования затрат.

С помощью плана осуществляется координирование деятельности подразделений, различных видов деятельности, контроль результатов деятельности. Планы являются основой оценки результатов деятельности руководителей центров ответственности и подразделений.

Планы обеспечивают взаимосвязь показателей ресурсного потенциала организации, показателей производства (реализации) и показателей эффективности с учетом возможного влияния факторов риска. Планы составляются для структурных подразделений центров ответственности, по организации в целом. Планы подразделений центров ответственности, сводятся в сводные планы.

Планы классифицируют по следующим признакам:

- по функциональному назначению: финансовые и операционные планы;
- по отношению к уровню интеграции информации: планы подразделений и консолидированные планы;
- в зависимости от временного интервала: долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные планы;
- в зависимости от этапа планового процесса: прогноз, плановый бюджет, скорректированный план, исполненный план.

Основными видами планов являются операционные и финансовые планы.

Операционные планы – это сводные планы и планы доводимые до структурных подразделений, отражающие отдельные аспекты финансово-хозяйственной деятельности (объемы производства, реализации, закупок, затрат в целом и по элементам).

Финансовые планы – это сводные планы, аккумулирующие информацию операционных планов и обеспечивающие взаимоувязку

данных о финансовых потоках и результатах на уровне организации (подразделения).

К операционным планам относятся план продаж, план закупок, производственный план, план производственных запасов, планы материальных затрат и затрат на заработную плату, планы общехозяйственных и общепроизводственных расходов, план по реализации, инвестиционный план.

Финансовыми планами являются план движения денежных средств, план доходов и расходов, баланс активов и пассивов, кредитный план, планы денежных поступлений и платежей.

С целью повышения эффективности работы предприятий, выявления и контроля всех финансовых потоков организации, финансовые планы целесообразно систематизировать по следующим видам:

- в зависимости от направления движения денежного потока: планы денежных поступлений и планы денежных платежей;
- по функциональному назначению: баланс активов и пассивов, план доходов и расходов, план движения денежных средств.

Классификационная группировка финансовых планов приведена на рисунке 1.

Рассматривают гибкие и статичные планы. В статичном плане плановые показатели находятся вне зависимости от объемов производства, а при составлении гибких планов они ставятся в зависимость от некоторого параметра, характеризующего объем производства или продаж. Выделяют преемственные планы и планы с нулевым уровнем. План с нулевым уровнем – это план, который каждый раз составляется заново, «с нуля». В противоположность ему преемственный план имеет нечто вроде шаблона, в который при очередном планировании вносятся коррективы, отражающие текущие изменения по сравнению с устоявшимся процессом. Опасность преемственного плана заключается в том, что возможно образование «застойных участков», тянущихся из плана в план, которые при составлении плана «с нуля» могли бы быть рассмотрены и оптимизированы.

Разными типами планов являются планы, построенные по принципам «снизу вверх» и «сверху вниз».

План, составленный «снизу вверх» предусматривает сбор и фильтрацию бюджетной информации от исполнителей к руководителям нижнего уровня и к руководству организации. При этом много времени уходит на согласование бюджетов. Недостатком является снижение доверия, в результате сильного искажения данных руководителями без аргументации.



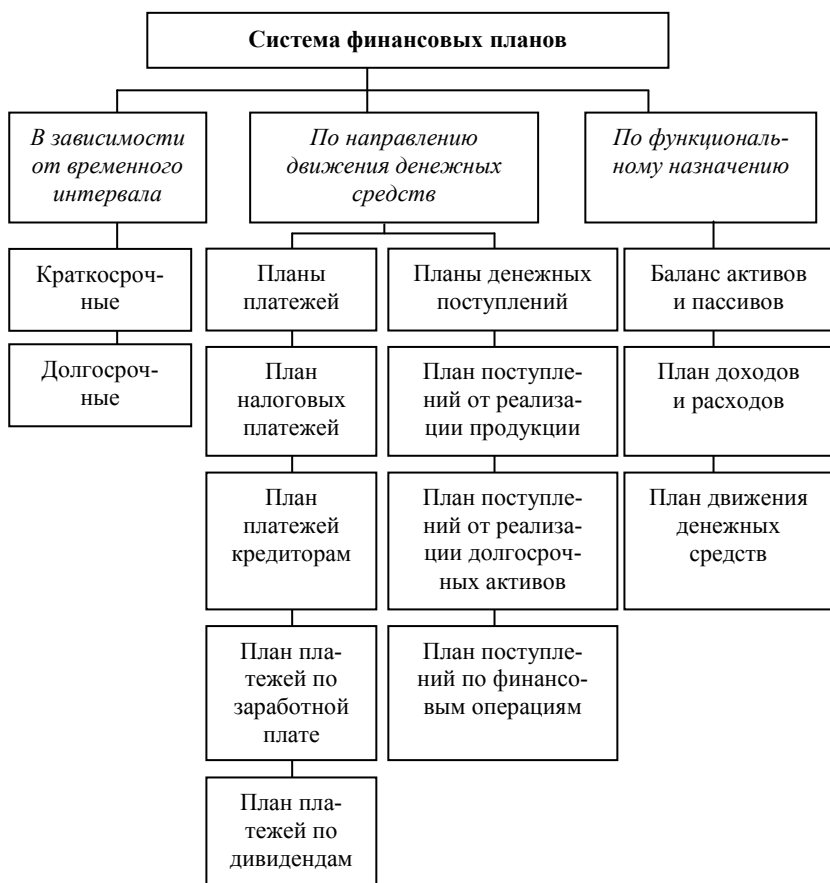


Рисунок 1 – Классификация финансовых планов

План «сверху вниз» требует от руководства четкого понимания особенностей работы структурных подразделений, он обеспечивает согласованность их планов и позволяет задавать контрольные показатели по продажам, расходам с целью оценки эффективности деятельности подразделений.

Наиболее приемлемы процедуры, при которых информация распространяется от высшего руководства к нижестоящим звеньям, а затем обобщается снизу вверх, когда план рождается на низшем уровне, совершенствуется и координируется на более высоких уровнях.

Перераспределение финансовых ресурсов осуществляется на основе как финансового планирования, так и финансового контроля.

Финансовый контроль является основой общего управленческого контроля, он осуществляется на основе получения финансовой отчетности. Контроль выступает инструментом охвата, оценки, анализа и регулирования цели, намеченной долгосрочными и стратегическими планами организации. С помощью контроля получают информацию об исполнении планов: путем сопоставления плановых показателей с фактическими. Критерием оценки является процент отклонения от плановых показателей, как в сторону недовыполнения, так и в сторону их перевыполнения. Контроль исполнения планов осуществляется следующими способами:

- контроль планов по отклонениям;
- оперативный контроль платежей (казначейский контроль).

По первому способу отклонения выявляются на основании данных управленческого учета и оцениваются с точки зрения влияния на итоговый результат деятельности.

Контроль казначейского исполнения плана – это контроль поступления, расходования денежных средств, которые запланированы в плане движения денежных средств. Утверждаются лимиты расходования денежных средств, определяются статьи плана для финансирования сверхплановых расходов. Финансовый контролер оценивает каждую поступающую заявку на осуществление расчетов и выясняет не превышает ли она лимит по соответствующей статье плана. Превышение лимита допускается только по специальному распоряжению уполномоченного должностного лица (финансового директора). Средства могут перераспределяться между различными статьями плана.

Выделяют следующие подходы к планированию, существующие в современной теории и практике финансового планирования:

- финансовое планирование, представляющее управленческий процесс, ориентированный на реализацию стратегии развития организации;
- планирование отдельных сфер хозяйственно-финансовой деятельности или планирование от случая к случаю;
- планирование контура сводных планов: план денежных потоков, плана доходов и расходов, баланса активов и пассивов.

Первый подход носит комплексный характер, учитывающий особенности производственно-финансовой деятельности. Она охватывает все сферы финансово-хозяйственной деятельности. В этой модели бюджетная структура должна быть не только наиболее полной, но и наиболее детализированной и достоверной. Данная модель ориентирована на привязку формируемых планов к результатам деятельности: денежным потокам, доходам, прибыли. Подобная структура пла-

нов предполагает выстраивание бизнес-процессов в основном производстве, вспомогательном производстве и управлении. Основным недостатком модели является длительный срок разработки и высокая стоимость.

Второй подход преследует цель представить руководству предприятия информацию об актуальных для контроля сферах деятельности организации. Такая модель может содержать от одного до нескольких операционных планов. Например, планирование коммерческой деятельности включает составление плана отгрузок, оценку состояния расчетов с покупателями и поставщиками, составление плана закупок. В сфере производства формируются планы производственных запасов, готовой продукции, план производства и незавершенного производства. При наличии этих планов можно сформировать некоторые финансовые планы: план денежных поступлений, план платежей кредиторам. Преимуществом данной модели можно считать получение возможности оперативного контроля над наиболее актуальными сферами деятельности. За счет небольшого числа планов и количества связей между ними возможно эффективное управление. Но ограниченность данной модели не позволяет учесть все влияющие на нее факторы и в результате планы имеют низкую достоверность и результативность.

Третий подход включает контур сводных финансовых планов. Резльтирующими планами данной модели являются баланс доходов и расходов, баланс активов и пассивов и план движения денежных средств. Информация для составления данных планов может быть получена из данных оперативного учета о динамике оборотных активов, состоянии основных средств, расчетов с поставщиками и покупателями. Прогнозы создаются методом «от достигнутого», либо экспертным методом. Данный метод обусловлен атомностью финансовых планов, когда информация в план заносится не из других планов на основании существующей между планами алгоритмической зависимости, а из отчетов о выполнении планов за прошлый период с необходимыми поправками. Недостатком данной модели является и недостаточная комплектность, зависимость получаемых результатов от неучтенных факторов, связанных с изменением активов и пассивов, денежных потоков, инвестиционных расходов и др.

Несмотря на то, что все модели отличаются различным уровнем детализации информации, способами ее сбора и представления, но все они должны базироваться на финансовой структуре, выделенной на базе центров финансовой ответственности и взаимосвязи планов, входящих в модель.

Наиболее распространенной моделью является модель, описывающая отдельные выходы основных сфер деятельности организации: закупки, производства, продажи, расчеты и др. В ней присутствуют и операционные, и финансовые планы. Данные операционных планов консолидируются в финансовые планы. Выбор модели финансового планирования определяется требованиями руководства к повышению прозрачности формирования финансовых результатов, спецификой хозяйственной деятельности и организационной структурой предприятия. Если руководство заинтересовано в высокой скорости внедрения системы планирования, ориентированной в большей степени на управление ликвидностью, то рекомендуется третья модель. Основной акцент в этой модели ставится на план движения денежных средств, в котором учитываются и анализируются денежные потоки по видам деятельности в разрезе статей платежей и поступлений и поэтому данная модель актуальна тогда, когда главной заботой является платежеспособность, а доходность не требует мер оперативного контроля.

## **8.2. Бюджетирование, его цели и функции.**

### **Генеральный бюджет организации**

Бюджетирование – это система сквозного (комплексного) планирования, контроля и анализа хозяйственной деятельности. Бюджетирование охватывает все уровни организации и обеспечивает достижение стратегических целей развития на основе бюджетов. Бюджет представляет собой количественное представление плана действий в стоимостном выражении. Выделяют следующие различия понятий «план» и «бюджет»:

1. По показателям, которые содержатся в этих документах:
  - в плане содержатся любые показатели, в том числе не количественные;
  - в бюджете, только стоимостные.
2. По горизонту планирования:
  - для планов горизонт планирования устанавливается в зависимости от их предназначения;
  - для бюджетов на срок до 1 года.
3. По назначению:
  - планы предназначены для формирования целей и способов их достижения;

- бюджеты предназначены для детализации способов ресурсного обеспечения выбранного варианта достижения целей и являются средством текущего контроля исполнения планов.

Основная цель бюджетирования – координация всех сторон деятельности организации на базе бюджетов, разработка показателей для конкретных групп работников с целью повышения их ответственности за результаты работы. В итоге формируется финансовая осведомленность работников, которые должны знать и представлять последствия своих действий. Весь бюджетный процесс состоит из следующих стадий:

1. Первой стадии, на которой осуществляется план-фактный анализ исполнения бюджета прошлого периода.

2. Второй стадии составления бюджета отчетного периода.

3. Третьей стадии контроля исполнения бюджета отчетного периода.

4. Четвертой стадии план-фактного анализа исполнения бюджета отчетного периода.

5. Пятой стадии корректировки ранее составленных бюджетов, проводимой на основании выводов, сформулированных по итогам анализа.

6. Шестой стадии составления бюджета следующего периода.

Основными функциями бюджетирования являются: планирование, анализ, контроль. Планирование, являясь функцией бюджетирования, отражает снабженческие, производственные, сбытовые, финансовые и инвестиционные процессы во взаимосвязи. В этой функции согласовываются потребляемые объемы материальных, финансовых, и трудовых ресурсов с учетом факторов ограничивающих хозяйственную деятельность. Ограничения устанавливаются в виде лимитов, нормативов. Ограничения определяются конъюнктурой рынка, производственными и складскими мощностями, сезонным характером производства, заинтересованностью клиентов в ассортиментном составе производимой продукции, транспортными возможностями.

Функция контроля состоит в выявлении отклонений от плана на основе информации собранной в управленческой отчетности и их оценке. Выделяют следующие виды отклонений:

- абсолютные отклонения, представляющие собой разность между фактическими и плановыми данными;

- относительные отклонения, рассчитываемые по отношению к другим величинам;

- кумулятивные отклонения предполагают исчисление отклонений нарастающим итогом, позволяющие оценивать степень достижения целей за прошедшие периоды.

Выявленные отклонения оцениваются как существенные или несущественные. Далее устанавливается характер отклонений, случайный или регулярный, причины отклонений, которые могут быть внутренними или связанными с непредвиденными изменениями внешних условий ведения бизнеса. Полученные отклонения следует оценить и с точки зрения их влияния на конечные результаты деятельности организации. В этом случае каждое отклонение оценивается как благоприятное или неблагоприятное.

Контроль по факту свершившейся операции не способен предотвратить операций финансово-хозяйственной деятельности, которые приводят к неблагоприятным изменениям. Для повышения его эффективности его целесообразно применять на длительных отрезках времени и на регулярной основе. Например, контролируя отклонения, возникающие в месячных бюджетах, можно оперативно принимать упреждающие управленческие решения по показателям работы за год.

Функция анализа состоит в изучении выявленных отклонений на разных уровнях ответственности. От глубины анализа зависит оценка вклада подразделений, выявление причин, вызвавших отклонения, мотивация и регулирование деятельности организации. Для анализа исполнения бюджетов применяют такие способы анализа, как сравнительный анализ, факторный анализ. Посредством сравнительного анализа производится ранжирование центров ответственности, подразделений, бизнес-единиц и выявление наиболее эффективных подразделений или направлений деятельности. Факторный анализ предназначен для того, чтобы выявить факторы, повлиявшие на отклонения основных показателей и статей бюджета. В процессе факторного анализа определяются причины отклонений и вырабатываются рекомендации по их устранению. По результатам анализа проводятся корректирующие действия с ранее составленными бюджетами, целью их адаптации к меняющимся условиям хозяйственной деятельности и внешней среды.

Генеральный бюджет организации – это комплекс локальных бюджетов организации, который охватывает, координирует и контролирует материальные, трудовые, финансовые ресурсы и все основные стадии производственного процесса: бюджеты закупок, продаж, производственную программу, бюджеты затрат сырья и материалов, трудовых затрат и другие стадии. Цель генерального бюджета состоит в выработке общего бюджета по увеличению капитала организации, ее прибыли на основе соединения бюджетов всех подразделений и ресурсов.

Внутренняя структура генерального бюджета включает следующие бюджеты:

1. Бюджеты закупок и продаж.
2. Производственная программа и производственные мощности.
3. Бюджеты затрат материальных и трудовых ресурсов.
4. Бюджеты запасов материалов, сырья и готовой продукции.
5. Бюджет движения денежных средств.
6. Бюджет доходов и расходов.
7. Баланс активов и пассивов.

Логика построения генерального бюджета предполагает выбор состава и последовательности формирования бюджетов. Отправным бюджетом наиболее часто является бюджет продаж, когда организация планирует свою деятельность, опираясь на возможности рынка сбыта своей продукции. Производственная программа и производственные мощности организации являются начальным моментом планирования в том случае, если производственные являются ограниченным ресурсом при значительных потребностях рынка в продукции организации. Если для предприятия ограничен доступ к сырьевым ресурсам или «рынок-потребитель» растет быстрее, чем «рынок-поставщик», то планирование целесообразно начинать с бюджета материальных затрат. Таким образом, при определении последовательности составления бюджетов не всегда надо исходить из бюджета продаж, а следует выявлять наиболее существенные ограничивающие факторы, учитывать возможность их изменения в течение года, а также то, что они могут быть различными для разных направлений деятельности организации. Если таких факторов несколько, то логика построения генерального бюджета будет зависеть от выбранного направления развития предприятия, от его стратегии. Для принятия окончательного варианта стратегии проводится сценарный анализ, а затем и последовательность составления бюджетов.

### **8.3. Краткосрочное финансовое планирование**

*Краткосрочный финансовый план* представляет собой детальный план организации на месяц, представленный в виде системы взаимосвязанных исходных данных и результирующих таблиц. Краткосрочное финансовое планирование представляет более глубокую детализацию данных годового планирования. Необходимость в краткосрочных планах вызывается невозможностью получения точных прогнозов

внешнеэкономического окружения, неэффективностью применения годовых планов, в которых заложено стремление получить наиболее точный план, в котором все предусмотрено по каждой статье. Проще в месячных планах предусмотреть подробные действия и необходимый уровень детализации. Например, планы затрат по каждому центру ответственности в месячный период составляются по всем статьям затрат, а в годовых планах затраты могут представляться по укрупненным позициям. В месячном плане продаж данные представляются по видам продукции, клиентам, а в годовом плане сведения об отгрузках группируются по каким-либо признакам, например, виды продукции по правилу Парето, согласно которому 20% наименований продукции составляют 80% продаж, 30% – 15% продаж, а остальные виды продукции группируются по статье «прочие».

Основными задачами месячного планирования являются:

- детализация и корректировка данных годового плана;
- оперативный контроль за своевременным расходованием и поступлением денежных средств;
- эффективное управление выполнением производственных заказов и использованием производственных мощностей;
- эффективное управление закупками и запасами, когда на складе хранится только то сырье и материалы, которое планируется использовать в производстве и заказывается только то, что необходимо для производства.

Месячные планы должны уточнять и дополнять годовые планы. Интервалы бюджетного подпериода (период, на который разбивается месяц) устанавливаются в зависимости от того, насколько подвержены колебаниям объемы продаж, производства и закупок. Если колебания значительны, то месячный период разбивается на недельные, декадные подпериоды, если объемы стабильны, то можно составлять планы на месяц в целом.

Оперативный характер должно носить управление платежеспособностью, основанное на достижении сбалансированности поступлений и выплат предприятия. Задача управления платежеспособностью является важнейшей, поскольку одной из основных причин банкротства является потеря ликвидности. Таким образом, месячные планы предназначены для постоянного контроля за платежеспособностью и деятельностью организации в целом, когда на основании выявленных отклонений фактических значений от плановых устанавливается необходимость корректировки годовых планов. Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности уточняются за кварталный



период, а по итогам месяца устанавливается возможность корректировки годового плана движения денежных средств.

Для получения требуемой детализации в месячных планах необходимо установить, какая степень аналитичности необходима для принятия управленческих решений. Степень детализации зависит от уровня ответственности представления информации и периодичности корректировки годовых планов по итогам исполнения краткосрочных планов. Верхним уровнем управления востребована информация об общих объемах продаж, уровне себестоимости, объемах закупок для производства, управления. В годовых планах степень детализации устанавливается на основании требований внешней отчетности, т. е. информация носит обобщенный характер, поскольку контроль в детализированном представлении по зонам реализации, клиентам, видам продукции, затруднителен.

Месячные планы должны быть выполнены таким образом, чтобы можно было оценивать степень выполнения договорных обязательств, производственных заданий по ассортименту, обеспеченность различными видами материальных ресурсов.

В наиболее общем виде последовательность составления планов в краткосрочном планировании может быть представлена следующим образом:

*Шаг 1. План продаж в ассортиментном разрезе и по клиентам.* Планирование продаж по продуктовым линиям, видам продукции осуществляется на основании полученных заказов, заключенных договоров. Планирование по покупателям отражается в плане отдельного формата, параллельно в целях расчета экономической эффективности направлений реализации, создается план продаж по зонам реализации. Совокупные объемы продаж по каждому виду плана продаж сверяются, если есть расхождения, то производятся уточнения.

Плановые продажи устанавливаются исходя потребностей рынка и тенденций в продажах, выявленных на основании поведения объемов реализации в предплановых периодах, учитываются также ограничения в производственных мощностях, ценовая политика, результаты анализа работы конкурентов.

Детализация объемов продаж по покупателям с отражением непоплаченной задолженности позволяет установить долю оплаченной продукции и плановую сумму денежных поступлений. То есть план продаж, устанавливающий объемы продаж по клиентам, при соответствующей структуризации является планом денежных поступлений (таблица 2).

Таблица 2 – План продаж

Покупатели	Дебиторская задолженность на начало месяца	Объем отгрузок в денежном выражении	Оплачено в плановом месяце	Дебиторская задолженность на конец месяца
А				
Б				
Всего				

*Шаг 2. План расходов по реализации.* Планирование этих затрат осуществляется путем отнесения уровня затрат к объемам продаж, если имеет место прямая зависимость между затратами на реализацию и объемами отгрузок. Затраты в плане дифференцированы по статьям и по группам, на условно-переменные и условно-постоянные. Транспортные затраты планируются в разрезе подразделений, по видам транспортных средств и статьям затрат. В этот же план включаются расходы на упаковку, прогнозно-разгрузочные работы, экспедиционные услуги, оказание маркетинговых услуг. Планирование транспортных затрат, затрат на оказание экспедиционных услуг, проведение погрузочно-разгрузочных работ может осуществляться в зависимости от объемов транспортной работы по расценкам затрат на 1 единицу транспортной работы; планирование расходов на оказание услуг, тару, вспомогательные материалы – по нормативам, которые установлены к объему выручки от реализации.

Расходы на рекламу и маркетинговые мероприятия предназначены для стимулирования объемов продаж, создания новых продуктов и новых рынков, торговых марок и брендов, выдерживания конкуренция другим товарам. Для планирования затрат, ориентированных на достижение этих целей, необходимо исходить из установленного норматива этих затрат по отношению к объемам реализации. Для текущего контроля за этими затратами, разрабатываются следующие нормативы:

- затраты на торговую сделку;
- затраты на 1 единицу продаж;
- затраты на выставленный счет.

Планирование расходов на рекламу и проведение маркетинговых мероприятий включает дифференциацию затрат по следующим направлениям: на оплату объявлений в газетах, журналах и др. периодических изданиях, затраты на проведение выставок, демонстраций, выпуск каталогов, размещение информации на телевидении и по радио и др.

*Шаг 3. План производства.* Для планирования потребности в производстве продукции учитывается спрос покупателей, который ранжируется по индивидуально определенным для каждого предприятия критериям и группируется в иерархическую последовательность его удовлетворения, а также собственные производственные мощности. В последнем случае учитываются альтернативные возможности использования мощностей, что требует определения перечня взаимозависимых продуктов (конкурирующих), которые производятся на одном и том же оборудовании, а также потери мощностей при переналадке оборудования, когда происходят простои оборудования, необходимость выработки продукции на склад для удовлетворения будущих потребностей. Ограничительными факторами являются также складские мощности предприятия, возможности реализации, утилизации сопутствующей продукции.

Формирование производственной программы происходит в следующей последовательности. На первом этапе формируется программа для удовлетворения потребностей структурных подразделений предприятия, обеспечения заданной величины нормируемых остатков готовой продукции с учетом имеющихся сверхнормативных остатков. На втором этапе расчета анализируется возможность удовлетворения спроса клиентов. Расчет производится последовательно в зависимости от ранжирования договоров: договоры удовлетворяются по мере уменьшения ранга. Для каждого договора определяется программа выпуска продукции, необходимых полуфабрикатов и сопутствующих продуктов и осуществляется уменьшение производственных мощностей. Следующий договор рассчитывается по уменьшенной мощности. Если выявлен недостаток мощностей по конкретной продукции в каком-либо месяце, то анализируются недоиспользованные мощности предшествующих месяцев и при определении резерва предлагается создать остатки продукции для удовлетворения будущего спроса. Если резерва не выявлено, то происходит отказ от продукции по договору. При ограничениях, вызванных невозможностью закупки необходимого количества сырья, материалов, покупных полуфабрикатов, проблема решается анализом возможностей закупок предшествующих периодов в пределах емкости складов. Если таких возможностей не выявлено, то происходит отказ от отгрузки.

Завершающим этапом является проверка выпуска сопутствующей продукции. Если такая продукция не может быть реализована, утилизирована, положена на склад вследствие недостаточной складской мощности, то происходит отказ от производства основного продукта, чтобы уменьшить выпуск сопутствующего.

Производственный план составляется в ассортиментном разрезе и по производственным подразделениям.

*Шаг 4. План материальных затрат.* Он определяет количество единиц сырья, материалов, требуемых для каждого вида продукции и стоимость расходуемых сырья и материалов по видам продукции. Рассчитанная сумма потребности в сырье и материалах становится основой для плана закупок сырья и материалов с учетом имеющихся объемов сырья и материалов.

*Шаг 5. План закупок материалов и сырья.* План составляется на основании плана производства продукции. Для составления плана закупок необходима информация о нормах расхода сырья на производство 1 единицы готовой продукции, ценах на закупаемые сырье и материалы, запасах на начало и конец периода. Начальные запасы попадают в расчет из начального бухгалтерского баланса, а запасы на конец планируются исходя из необходимости обеспечения бесперебойного производственного процесса и образования резерва запаса, предназначенного для случая сбоя в поставках. План закупок может быть использован с целью контроля за накопленной кредиторской задолженностью, контроля и анализа поставщиков. Он представляется в разных форматах, которые помогут организации оценивать каналы поставок, влияние конкурентоспособности на цену, условия закупок и размеры заказов.

Представление информации по клиентам предполагает распределение объема закупок в единицах по основным поставщикам. Каждый крупный поставщик заносится в план по основным видам материалов и сырья, менее крупные поставщики группируются в однострочную позицию. Детализация по каналам поставок представляет информацию по территориальным сегментам, таким как область, район в единицах и сумме, по каждому территориальному сегменту. Информация по условиям закупки и величине партии закупки, может быть подготовлена как по поставщикам, так и по видам (группам) материалов. Каждая позиция в разрезе партий поставок будет вычислена в количестве и сумме. Из полученной суммы вычитаются скидки за досрочную оплату в соответствии с кредитной политикой поставщиков. Уровень скидок за досрочную оплату счетов устанавливается с учетом исторических уровней процентов и предполагаемых изменений в кредитной политике поставщиков.

*Шаг 6. План затрат на заработную плату* опирается на принятую в организации систему оплаты труда. Этот план определяет рабочее время для достижения требуемых уровней производства, совокупные трудовые затраты на производство. С его помощью обеспечивается

контроль эффективности расходования рабочего времени, сверхнормативных затрат.

План затрат на заработную плату включает затраты на заработную плату основных производственных рабочих, выплачиваемую по повременной или сдельной формам оплаты труда. Расчет затрат производится на основании объема рабочего времени за месяц, тарифных ставок по категориям работающих по повременной форме оплаты труда, объема выполненной работы и расценок за выполненную работу, работающих по отдельной форме оплаты труда.

*Шаг 7. План общепроизводственных затрат* на месяц составляется с использованием нормативов и норм на 1 единицу потребляемых энергии, топлива, воды, ставок заработной платы, норм амортизации и др. расходов, связанных с управлением производством.

*Шаг 8. План общехозяйственных расходов* составляется отдельно по функциональным службам предприятия или по их совокупности, включая планирование расходов на НИОКР, налоги и другие расходы. Планирование в целом по организации целесообразно, если сумма общехозяйственных расходов имеет незначительную их долю в общих затрат предприятия. Содержание плана общехозяйственных расходов зависит от отраслевой направленности деятельности, организационной структуры и уровня деловой активности. Так, организации, работающие в сфере услуг, несут больший объем общехозяйственных расходов по сравнению с производственными организациями, так как они в большей степени ориентированы на обслуживание населения, что требует больших затрат в форме заработной платы, пособий. Для оценки уровня эффективности этих затрат можно устанавливать их нормативы на 1 единицу обработанных заявок, заказов, телефонных звонков, обработанных счетов, зарегистрированных операций и др.

Для составления плана используются штатное расписание, положение о материальном стимулировании, договоры об аренде, лизинге, страхования, нормативы командировочных расходов, расходов на аудит, консультационные и информационные услуги, потребления услуг связи и канцелярских принадлежностей и др.

*Шаг 9. План движения денежных средств* необходим в краткосрочной перспективе для того, чтобы гарантировать наличие достаточных денежных средств для выполнения текущих денежных обязательств. Этот план применяют для прогнозирования денежных средств в определенный момент времени, когда заключается сделка по привлечению дополнительных средств из внешних источников: фондовый рынок, рынок долгосрочного капитала.

План движения денежных средств определяет суммы денежных средств, доступные в данный момент и указывает на время, когда предприятие испытывает потребность в дополнительных ресурсах, этот план прогнозирует время поступлений и выплат денежных средств. План отражает, какой объем избыточных денежных средств будет доступен для инвестирования в краткосрочные, долгосрочные ценные бумаги, в прирост оборотных активов и по другим направлениям инвестирования.

Краткосрочный план движения денежных средств включает консолидированные потоки по основной, инвестиционной и финансовой деятельности. При создании плана движения денежных средств используются планы денежных поступлений от продаж готовой продукции, планы платежей по закупкам материалов и по налогам. Денежные потоки по инвестиционной деятельности образуются на основании инвестиционных планов, планов поступлений от реализации основных активов. После того как будут составлены денежные потоки по основной и инвестиционной деятельности и выявлена потребность в кредите или излишек денежных средств, составляются плановые денежные потоки по финансовой деятельности.

Денежные поступления этого плана представляют инкассацию дебиторской задолженности и сумму денежных средств, полученных за наличные, а также от продажи любых активов, денежные средства, полученные от поступления кредитов и займов, дивидендов, доходов по финансовым операциям. Этот же план обеспечивает оценку денежных выплат, таких как расходы на сырье, заработную плату, налоги и отчисления на социальные нужды, коммунальные и прочие услуги и другие платежи, в том числе произведенные наличными.

Для детализации денежных поступлений и платежей, выплат кредиторской задолженности и поступлений дебиторской задолженности, в плане рекомендуется выделять следующие позиции:

- платеж (поступления) в течение одной недели;
- платеж (поступления) в течение второй недели;
- платеж (поступления) в течение третьей недели;
- платеж (поступления) в течение четвертой недели.

Выплата заработной платы планируется в первой и второй декаде в соответствии со сроками выплаты заработной платы и аванса. Планирование платежей за услуги связи, коммунальных, арендных и прочих платежей, производится по платежам, сделанными в наличной и безналичной формах. Краткосрочный план движения денежных средств рассчитывается прямым методом. Такая форма плана предназначена для обеспечения бездефицитности и выявления излишков

движения средств. Утверждается только бездефицитный план. Для устранения выявленного дефицита денежных средств используют следующие действия:

- оценка возможностей увеличения поступлений за счет стимулирования продаж;
- снижение платежей за счет смещения графика платежей из дефицитного периода в бездефицитный период;
- пересмотр основных операционных планов, от которых зависят платежи и поступления;
- оценка возможностей получения дополнительных заказов, корректировки графиков выполнения закупок материалов, сырья и комплектующих;
- оценка вложений реализации долгов, получения отсрочки платежей получения кредита.

Если при составлении краткосрочного плана движения денежных средств наблюдается постоянный дефицит денежных средств, то решение проблемы находится за рамками системы управления денежными потоками. В этой ситуации необходимо принимать долгосрочные решения, следствием которых является либо перепрофилирование организации, либо его продажа, либо слияние или закрытие.

К плану движения денежных средств прилагается необходимая аналитическая информация, планово-экономические расчеты. Составленный проект плана подвергается согласованию и корректировке в случае, если выявленный дефицит не удастся ликвидировать за счет временных перемещений поступлений и платежей и приходится пересматривать операционные планы. Внося изменения в операционные планы, следует их согласовать с планом доходов и расходов на предмет достижения запланированных финансовых результатов. План движения денежных средств утверждается на бюджетном комитете либо на уровне исполнительного генерального директора при участии финансового директора.

Краткосрочное планирование базируется на регламенте, описывающем процедуру планирования по выделенным объектам планирования: бизнес-процессам, проектам, центрам финансовой ответственности. Краткосрочное планирование по выделенным объектам планирования учитывает в своих планах выполнение стратегических показателей финансово-экономической деятельности, которые устанавливаются в операционных планах, причем эти показатели могут быть не только финансовыми. Следовательно, стратегические ориентиры должны быть также учтены в краткосрочных планах. В регламенте краткосрочного планирования отражаются временные рамки

подготовки планов, показатели, которые должны быть отражены в них и укладываются ли эти показатели в стратегические ориентиры.

Планы доводятся подразделениям, центрам финансовой ответственности, следовательно, и ограничения по стратегическим показателям также должны доводиться до подразделений. Для организации процесса планирования по подразделениям и объединения его с планированием по бизнес-процессам и финансовым планированием, можно воспользоваться форматом комплексной заявки. Заявки на выделение ресурсов составляются всеми подразделениями, включая и те, которым не присвоен статус центра финансовой ответственности. Комплексная заявка подразделения включает планируемые затраты, планируемые платежи и активы. Все эти показатели должны быть увязаны с лимитами затрат и финансирования, ресурсными ограничениями, стратегически ориентированными показателями, доводимыми до каждого подразделения. Требуемые ресурсы планируются на основании мероприятий подразделений по выполнению инвестиционных проектов развития, если они реализуются на базе подразделений с выделением их производственных мощностей.

Информация заявок анализируется и проверяется в планово-экономическом, финансовом отделах и консолидируется в планы предприятия. Подразделениям предприятия на основании проверенных заявок одновременно с планами предприятия доводятся утвержденные планы и финансово-экономические показатели.

Последовательность действий по подготовке заявок следующая:

1. Планирование мероприятий подразделений и подготовка проекта плана мероприятий с учетом необходимости выполнения основных производственных и экономических показателей.

2. Планирование ресурсов, используемых для реализации мероприятий и для достижения плановых показателей с учетом ограничений по мощностям, материальным и трудовым ресурсам.

3. Планирование затрат по бюджетным периодам с учетом ограничений по постоянным затратам.

4. По каждому подразделению, центру финансовой ответственности составляют планы денежных платежей и денежных поступлений, определяют требуемое финансирование по постоянным затратам с учетом момента платежа.

5. Формирование комплексной заявки в целом по предприятию, когда происходит обобщение и оценка мероприятий, показателей, затрат, ресурсов и финансирования в целом по предприятию. Подготовка отчета об исполнении показателей и мероприятий, использова-



нии ресурсов, исполнений затрат и выплат. План-фактный анализ работы подразделений.

Регламент составления и утверждения комплексной заявки подразделений приведен на рисунке 2.

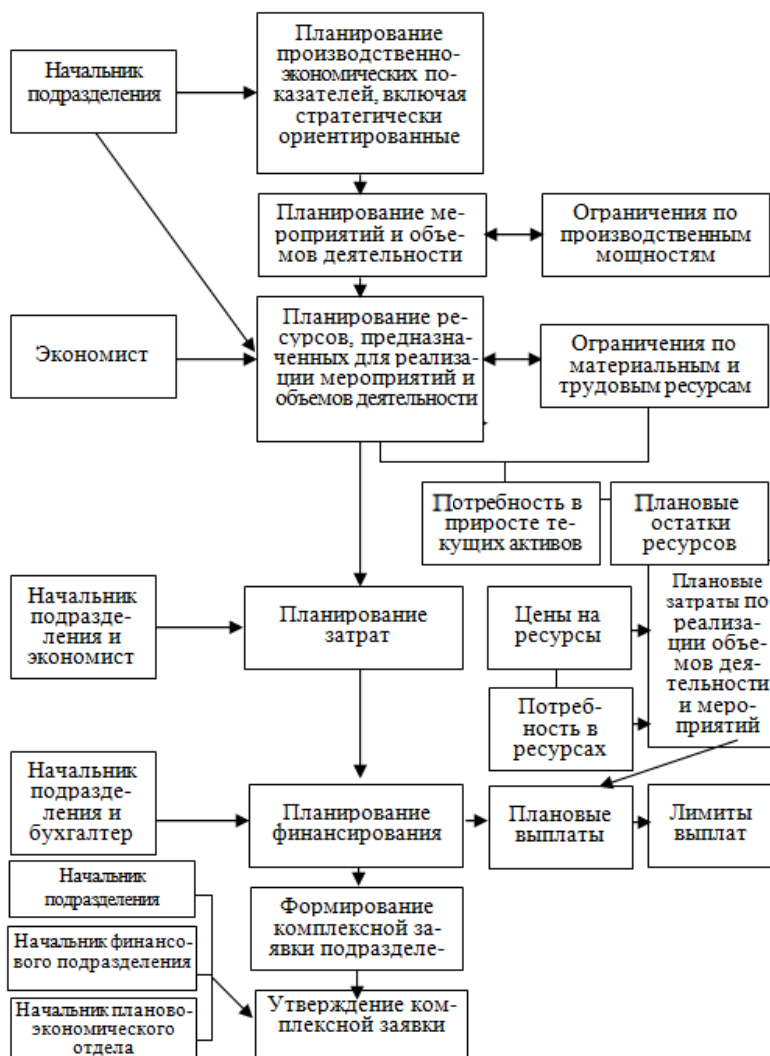


Рисунок 2 – Регламент составления и утверждения комплексной заявки подразделений

Планирование денежных потоков зависит от принятой последовательности формирования денежных потоков в финансовой отчетности: прямым или косвенным методом. *Прямой метод* означает формирование денежных потоков и на их основе финансового результата путем прямого сопоставления денежных поступлений и денежных платежей, когда происходит последовательный расчет их составных компонентов: выручки, и прочих денежных поступлений, платежей контрагентам, персоналу. Конечным результатом является чистый денежный поток. По прямому методу составления отчетности и планирования строится бюджетная структура большинства организаций, поскольку этот традиционный метод рассчитан на прогнозирование в условиях нормальной хозяйственной деятельности, когда за основу планирования берется объем продаж. В чрезвычайных обстоятельствах, связанных с необходимостью выхода из кризисной ситуации в основу прогнозирования необходимо положить значение показателя, характеризующее его финансовое состояние, к которому необходимо прийти. Так, необходимо выйти на заданное значение показателей прибыли, чистого денежного потока. В этой ситуации хороший подход к планированию заложен в *косвенном методе* расчета и формирования денежных потоков. Данный подход основан на финансовых потоках, связывающих основные характеристики состояния и движения финансовых ресурсов организации. В соответствии с данным подходом, прогнозирование финансовых потоков включает:

- установление требуемого значения показателя прибыли, достаточного для выхода на устойчивое развитие или финансирование социальных программ;
- задаются начальные условия, которыми являются параметры, характеризующие финансовые ресурсы организации в соответствии с требованием и возможностями улучшения финансового состояния. Например, сокращение запасов товарно-материальных ценностей, кредиторской задолженности, наращивание доли собственных ресурсов и др.;
- исходя из улучшенных значений финансовых ресурсов рассчитываются прогнозные финансовые потоки по всем статьям бухгалтерского баланса как разность между прогнозным значением на конец периода и исходным значением на начало прогнозного периода.

Расчет прогнозных финансовых потоков может быть осуществлен и без предположения об изменении финансового состояния, т. е. могут быть изменены лишь задаваемые при расчете начальные условия. Так, закладываются условия по оптимизации структуры баланса и ка-

питала, ведущие к максимизации прибыли при эффективном использовании капитала.

Направлениями применения косвенного метода планирования денежных потоков является использование его в управлении предприятиями, находящимися в предбанкротном состоянии той или иной степени тяжести, разработке предложений по формированию финансовой стратегии и тактики организации в соответствии с прогнозом финансовых потоков.

## **8.4. Годовое финансовое планирование**

*Годовые планы организации* решают задачи распределения экономических ресурсов и с количественной определенностью уточняют долгосрочные планы организации.

Особенности технологии годового планирования определены степенью детализации информации, составом планов, перечнем нормативов (показателей), доводимых подразделениям, включая стратегически ориентированные.

Таким образом, описание годового финансового планирования включает следующие блоки:

- информационную сферу финансового планирования;
- состав планов и блок-схему последовательности формирования планов;
- методику планирования и анализа исполнения планов.

Годовое планирование опирается прежде всего на критерии достижения целей развития, определенные в стратегии развития. Стратегические показатели отражают направленность развития на очень длительный временной отрезок от 5 до 10 лет. Планируя развитие на год, следует дифференцировать поставленные цели на год с тем, чтобы отслеживать их в планах организации. Действительно, при планировании продаж необходимо учесть заложенные в стратегии объемы продаж и выпуска новой продукции, темпы наращивания объемов продаж за счет расширения рынков сбыта. Более того, эти показатели, относимые к стратегически ориентированным, следует учитывать и в краткосрочных планах для принятия своевременных координирующих мер по их выполнению.

Снижение уровня себестоимости достигается за счет получения и применения инновационных разработок, обеспечивающих экономию материалов и топливно-энергетических ресурсов. Показатель снижения уровня себестоимости закладывается в планы затрат по тем вре-

менным отрезкам, в которых запланирована коммерциализация технологий. Но снижение себестоимости является резервом роста прибыли и может осуществляться и за счет текущих мероприятий подразделений по экономии ресурсов, которые планируются в формате комплексных заявок подразделений. Таким образом, один и тот же показатель контролируется по разным критериям его достижения в разные временные отрезки и с опорой на разные планы.

Следовательно, отправной точкой годового планирования должны стать стратегические ориентиры развития организации. Кроме стратегических целей, необходимо учитывать тактические цели, связанные например, с необходимостью безубыточного функционирования, или бездефицитного плана движения денежных средств.

Информационное поле системы годового планирования включает систему нормативов, лимитов и ограничивающих факторов. Система нормативов определяет технологические и технические требования к производственному процессу. Это нормативы расхода материальных ресурсов, топливно-энергетических ресурсов, оперативно-календарные нормативы (например, загрузки оборудования, межоперационного пролеживания деталей и др.), нормативы для планирования труда и заработной платы, нормативы финансовых показателей (показатели ликвидности, финансовой устойчивости), нормативы хранения производственных запасов.

Нормативы имеют непосредственную связь с целевыми показателями планов, например, нормативы хранения производственных запасов используются для расчета сроков оборачиваемости, нормативы расхода ресурсов применяются для установления целевого показателя по уровню переменных расходов.

В отличие от нормативов, которые фиксируют точное значение параметра, ограничения (ограничивающие факторы) определяют его верхнюю или нижнюю допустимую границу. Ограничения доводят по следующим показателям:

- ограничения по постоянным расходам;
- ограничения по выплатам;
- ограничения по активам, денежным средствам и дебиторской задолженности;
- специальные ограничения по показателям соотношения заемного и собственного капитала, рентабельности продаж, рентабельности активов.

Это внутренние ограничения, которые получают из статистики показателей организации, из экспертной оценки руководителей подразделений и служб. Учитываются также внешние ограничения, которые

накладываются рыночной конъюнктурой, степенью доступности финансовых и материальных ресурсов.

*Ограничения (лимиты) оцениваются по показателям денежного потока:*

- минимально-необходимый остаток денежных средств;
- денежный поток в процентах к операционным затратам.

*По показателям финансового результата:*

- маржинальная рентабельность;
- рентабельность продаж;
- расходы по реализации в выручке от реализации;
- переменные затраты в выручке;
- сумма постоянных затрат.

*По показателям ресурсов и источников финансирования:*

- соотношение дебиторской и кредиторской задолженности;
- рентабельность собственного капитала;
- длительность финансового цикла;
- соотношение заемного и собственного капитала.

*Специальные ограничения:*

- коэффициент загрузки производственных мощностей;
- доля продукции с маржинальной рентабельностью ниже установленных ограничений.

Ограничения вводятся по стратегическим показателям, являющимися составляющими финансовых планов: по постоянным затратам, по платежам, по активам. Ограничения по затратам позволяют управлять финансовым результатом, ограничения по платежам позволяют оперативно контролировать финансовые ресурсы, выделяемые подразделениям, а ограничения по активам, непосредственно связанные со стратегическими показателями, предназначены для контроля за эффективностью текущей деятельности. Вводить ограничения по активам рекомендуется не по всем подразделениям, а по тем, где сосредоточена большая часть активов и где намечается ввод новых мощностей.

При введении годового планирования необходимо учитывать влияние различных ограничивающих факторов, связанных с ограниченностью производственных площадей, сбыта готовой продукции, сезонностью производства, отсутствием квалифицированных кадров и др. Это факторы, которые являются узкими местами на достаточно длительном временном отрезке.

Организация может столкнуться с проблемой увеличения длительности исполнения заказов, динамикой цен на сырье, сокращением (увеличением) объемов закупаемых партий сырья, готовой продук-

ции, характер влияния которых имеет краткосрочную направленность, а следовательно, в большей степени они должны учитываться при корректировке краткосрочных планов.

При учете и мониторинге ограничивающих факторов, следует учитывать также бизнес-направления или вид деятельности, так как для каждого из них набор факторов индивидуален.

Ограничивающие факторы длительного действия являются отправной точкой, с которой начинается годовое планирование, т. е. планирование начинается либо с плана продаж, либо плана производства, либо плана закупок. Если потребуется учет сразу нескольких ограничивающих факторов, то для решения этой задачи применяются модели линейного программирования.

Таким образом, разработка годового плана должна начинаться с анализа ограничивающих факторов, когда устанавливаются узкие места, возможность их изменения в течение года, а также факторы, индивидуальные для каждого вида деятельности. Анализ и выявление узких мест необходим для того, чтобы выявить, как они повлияют на показатели деятельности и как следует развивать бизнес-направления для того, чтобы выйти на показатели, поставленные в стратегии.

Следующим этапом годового планирования является формирование блок-схемы создания планов организации, которая включает стандартный набор операционных планов и финансовых планов. Определяется план, с которого начинается процедура планирования, т. е. базовый план (план продаж, план производства, план закупок), а далее зависимые планы (планы затрат, запасов и др.). Завершается данный этап установлением состава финансовых планов и последовательности их формирования. Обязательным компонентом состава финансовых планов является инвестиционный план, компоненты которого входят в структуру и плана движения денежных средств и плана доходов и расходов.

Заключительным этапом является установление бюджетного периода, разработка единого формата планов.

При составлении годового плана продаж важным вопросом является определение планового ассортимента: по группам или видам продукции. В условиях широкой номенклатуры выпуска более целесообразно планировать объем продаж по группам продукции. При формировании объема по группам продукции необходимо выделить определенный признак группировки: по покупателям, назначению продукции, каналам реализации и др.

При прогнозировании объемов продаж целесообразно учитывать долгосрочные тенденции продаж и макроэкономические факторы, влияющие на них, ценовую политику, сезонные колебания, рекламные кампании, производственные мощности организации. Полученный годовой объем продаж распределяют по подпериодам (месяцам) путем расчета объема продаж для каждого месяца или с помощью индексов сезонности. Индекс сезонности оценивается как отношение продаж за определенный месяц к среднемесячным продажам за год или как отношение объема продаж каждого месяца к годовому объему продаж. Для определения индексов сезонности анализируют статистику продаж (преимущественно в натуральном выражении) нескольких предшествующих лет по видам (группам) продукции. План продаж в денежном выражении устанавливается на основании объемов в натуральном выражении и планируемых цен. Установление плановых цен целесообразно осуществлять на основании анализа динамики цен в текущем периоде с учетом ее изменений на индекс инфляции и возможное изменение ситуации на рынке.

План производства – это производственная программа, устанавливающая запланированные номенклатуру и объем производства в бюджетном периоде. В этом плане учитываются сведения из плана продаж, объем производственных мощностей, снижение или увеличение запасов готовой продукции. То есть объем производства – это объем продаж, откорректированный на изменение запасов готовой продукции. Для того чтобы запасы готовой продукции отреагировали на непредвиденные скачки спроса, эту величину целесообразно планировать в процентах от объема продаж следующего периода.

Планирование затрат (прямых, накладных) осуществляется по отделам, службам, подразделениям (центрам ответственности), если есть задача контролировать затраты в разрезе служб, подразделений. Затраты целесообразно планировать только по значимым статьям, небольшие статьи объединять в группы и планировать одной суммой, разделять статьи на постоянные и переменные.

При прогнозировании затрат, объемов закупок и потребности в сырье, материалах и комплектующих необходимо помнить, что излишняя перегрузка планов, где отражаются эти показатели ведет к снижению их гибкости. При планировании объемов закупаемого и потребляемого сырья и материалов, необходимо выделять в плане позиции наиболее существенных видов сырья, материалов, а остальные группировать в «прочие» и планировать одним значением. Планирование накладных расходов (общепроизводственных и общехозяйственных), постоянной части этих затрат целесообразно на базе посто-

янных затрат прошлого периода и реальных потребностей производства с поправками на влияние инфляции и конъюнктурных факторов.

Планирование коммерческих затрат (расходов по реализации) соотносится с расчетом объема продаж, поскольку рост продаж всегда сопровождается ростом затрат на стимулирование сбыта продукции. Основная сумма этих затрат планируется по процентному отношению к объему продаж, который может дифференцироваться в зависимости от стадии жизненного цикла товаров. Если значительную часть затрат составляют затраты на продвижение товаров, то планирование их целесообразно осуществлять по группам покупателей, зонам реализации. Эти затраты также имеют постоянную и переменную составляющие. Планирование постоянных затрат (хранение, складирование, страхование) целесообразно осуществлять на основании их значений в базовом периоде с поправками на изменяющиеся условия в прогнозном периоде, а переменную часть планируют с помощью норм, установленных к объему продаж.

План движения денежных средств связан с другими планами через показатели поступлений/выбытий денежных средств. Формирование платежей в погашение дебиторской и кредиторской задолженности происходит через коэффициенты инкассации. Для определения денежных поступлений анализируется величина дебиторской задолженности по срокам ее возникновения, предоплат и устанавливается процентное соотношение оплат за продукцию в общих объемах отгрузок за ряд предшествующих периодов. Таким же образом планируются платежи поставщикам: на основании ранее рассчитанных объемов закупок и планируемых коэффициентах оплаты за материалы. Формирование денежных потоков от инвестиционной деятельности осуществляется на основании инвестиционного плана, графика платежей подрядчикам. Финансовые денежные потоки планируются в сумме и по времени. Дефицит денежных средств устанавливается на основании сравнения сумм по выставленным (полученным) счетам и поступлением (выплатой) денежных средств.

Годовой план доходов и расходов по укрупненным статьям отражает финансовые результаты деятельности. Основное назначение этого плана состоит в оценке степени эффективности и определения суммы налога на прибыль, учитываемой в плане движения денежных средств. План составляется на основе данных, содержащихся в планах продаж, затрат, добавляется также информация о доходах и расходах от инвестиционной и финансовой деятельности, суммах налога на прибыль.



При составлении годовых планов необходимо учитывать следующие особенности: внедрение системы годовых планов решает задачи управления ресурсами, ориентированные на годовые целевые показатели эффективности, годовые планы должны вписываться в систему стратегического управления предприятием и долгосрочного планирования, охватывать все сферы деятельности, подразделения и включать как операционные, так и финансовые планы.

## **Тема 9. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ**

### **9.1. Приемы и последовательность проведения анализа финансового состояния**

Финансовое состояние организации характеризуется системой показателей, отражающих финансовые возможности организации как объекта инвестирования, партнера по бизнесу. Эффективное использование ресурсов, способность отвечать по своим обязательствам, достаточность собственных средств, хорошие перспективы получения прибыли характеризуют хорошее финансовое состояние. И наоборот, неудовлетворительная платежная готовность, низкая эффективность использования ресурсов, неудовлетворительная структура источников финансирования неэффективное размещение средств свидетельствуют о плохом финансовом состоянии.

На финансовое состояние влияют качество менеджмента, кредитная политика, конъюнктура рынка. *Уровень финансового состояния задается достигнутыми организацией платежеспособностью и кредитоспособностью.* Платежеспособность и кредитоспособность формируют и определяют финансовую устойчивость. При этом сфера платежеспособности шире, поскольку она проявляется в осуществлении денежных потоков по всем направлениям деятельности. Кредитоспособность характеризует денежные расходы на покрытие долговых обязательств. Платежеспособность и кредитоспособность в совокупности проявляются в ликвидности и выступают результатом общей ликвидности финансово-хозяйственной деятельности. Ликвидность характеризует способность организации в любой момент осуществлять необходимые платежи. *Основная цель анализа финансового состояния – выявление и оценка тенденций развития финансовых процессов.* Данная информация необходима менеджерам орга-

низации для принятия решений по снижению рисков, повышению эффективности; инвестору для определения целесообразности инвестирования, финансовым учреждениям с целью определения целесообразности кредитования.

Конкретное содержание финансового анализа зависит от стоящих задач, объема имеющейся информации, времени, отводимого на анализ. С учетом данных ограничений выделяют:

- предварительный анализ (экспресс-анализ);
- детализированный анализ финансового состояния.

Экспресс-анализ состоит в обработке небольшого количества данных. Он выполняется при обосновании крупных поставок, заключении кредитных договоров, сделок с участниками фондового рынка. Иногда под экспресс-анализом понимают самый узкий вид анализа: чтение форм отчетности, ознакомлением с приложениями и аудиторским заключением.

В системе экспресс-анализа расчеты стоятся по произвольно установленному кругу показателей. Направлениями экспресс-анализа являются: оценка имущественного положения, результативности финансово-хозяйственной деятельности, оценка обеспеченности собственными средствами. При оценке имущественного положения устанавливается доля оборотных активов в общей сумме активов, доля ликвидных активов в общей величине активов, износ основных средств. Оценивается динамика развития организации: темпы роста объемов продаж, прибыли, активов. Анализируется эффективность хозяйствования: рентабельность продаж, рентабельность активов, рентабельность собственных средств. Состояние собственных средств анализируется путем оценки общего объема собственных средств, их доли в финансировании и доли собственных средств в оплате текущих активов.

Методиками экспресс-анализа являются методики кредитного скоринга. Кредитным скорингом называется быстрая и точная оценка кредитного риска. Скоринг характеризуется моделью, которая соотносит уровень кредитного риска с экономическими параметрами юридического лица.

В зависимости от применяемых статистических данных различают множество моделей скоринга. В основу классификации положен способ их построения и набор используемых данных. С точки зрения используемых данных приведено три подхода, в которых применяют:

- 1) экспертные знания менеджмента о кредитоспособности заемщика;
- 2) статистика по ранее выданным кредитам;

3) данные о динамике доходов, потребления и накопления в макроэкономическом аспекте.

Существуют подходы к скорингу, основанные на экспертных знаниях, представляющие скорректированные анкеты, поля которых содержат различные факторы риска. Значимость фактора риска взвешивается экспертом на глазок. При построении скоринговых моделей необходимые статистические данные по предшествующим кредитам должны быть предварительно разбиты на группы «удачных» и «неудачных». В статистической выборке должны обязательно присутствовать данные по группе «Неудачных кредитов». Отсутствие данных о задержках платежей, мошенничестве характеризует одну из проблем построения статистических скоринговых моделей, так как наличие таких данных играет в скоринговых моделях роль «учителя», благодаря которому при создании модели учитываются факторы риска для получения более точной оценки риска заемщика.

В зависимости от того первый или второй раз обратился заемщик в конкретный банк выделяют тип скоринга, называемый «поведенческим», так как кредитоспособность оценивается на основе статистическим данных финансового поведения заемщика. Наиболее известными моделями скоринга являются модели Э. Альтмана, предназначенные для оценки кредитоспособности крупных компаний и которые не рекомендуется использовать для оценки предприятий малого бизнеса. Поэтому в 80-х гг. прошлого столетия Флумером была создана специальная модель оценки кредитоспособности малых предприятий. Объединяет все эти модели следующее равенство:

$$Z = a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n, \quad (9.1)$$

где  $Z$  – значение оценки скоринга;

$a_n$  – весовые коэффициенты, характеризующие значимость факторов риска;

$x_n$  – факторы риска, определяющие кредитоспособность заемщика.

Многие авторы указывают на проблематичность переноса западных моделей для оценки отечественных субъектов хозяйствования, поскольку модели построены на базе информации, полученной при изучении экономики зарубежных компаний, определенной отраслевой направленности. В них не учитываются бизнес-циклы и риски, связанные с осуществлением хозяйственной деятельности, свойственные отечественным предприятиям. Таким образом, смысл скорин-

га заключается в том, чтобы значения кредитного скоринга, полученные для конкретного заемщика, решали проблему выбора при выдаче кредитов, разделяя партнеров на два класса: тех, кому кредит выдать можно и тех, кому следует отказать в выдаче кредита.

Основным содержанием детализированного анализа финансового состояния является оценка доходности, платежеспособности и финансовой устойчивости деловой активности, имущественного состояния. Оценка доходности включает оценку эффективности производства, факторов ее изменения, а также процесс движения собственности через рынок ценных бумаг. Оценка финансовой устойчивости, включает изучение структуры источников собственных средств и степени ее соответствия (адекватности) активам организации. Изучение платежеспособности основано на установлении степени участия высоколиквидных средств в оплате краткосрочных обязательств. Анализ имущественного состояния и деловой активности предполагает установление состояния и структуры активов. На основании изучения динамики активов, источников финансирования составляют прогноз финансового состояния, рассматривают текущую оценку несостоятельности и формулируют выводы относительно вероятности наступления банкротства.

Далее составляются рекомендации по улучшению финансового состояния. Рассматриваются предложения по изменению структуры баланса, финансового рычага, наращиванию собственных средств, увеличению доли высоколиквидных активов, изменению дивидендной и инвестиционной политики.

Анализ финансового состояния проводится в следующей последовательности. *На первом этапе происходит формирование информационной базы.* Основным источником информации для проведения анализа финансового состояния является *финансовая отчетность, представляющая совокупность форм отчетности, составленных на основе данных финансового учета*, с целью предоставления внешним и внутренним пользователям обобщенной информации о финансовом положении. Финансовая отчетность включает в себя бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, приложения, предусмотренные нормативными актами. Проводится счетная проверка отчетности, взаимная увязка показателей форм отчетности и основных контрольных соотношений между ними.

*На втором этапе происходит преобразование информационной базы для последующего анализа, группировка статей отчетности, укрупнение сгруппированных статей, комбинация укрупненных итогов.*

*На третьем этапе проводится динамичный анализ преобразованной информационной базы, производится выбор методики финансового анализа статей отчетности и его проведение.* Преобразование информационной базы осуществляется через группировку статей в специфические группы. Так, формирование величины чистых активов осуществляется следующим образом. Вначале получают величину текущих активов, которая представляет собой группировку таких статей как запасы, налоги, дебиторской задолженность, денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, прочие активы. Затем выделяется показатель чистых активов как разность между величиной текущих активов и кредиторской задолженностью. Динамический анализ включает в себя определение круга показателей, необходимых для анализа динамики показателей, статей бухгалтерского баланса, статей отчета о прибылях и убытках. Анализ статей баланса осуществляется путем анализа структуры краткосрочных активов, долгосрочных активов, а далее производится анализ их эффективности и эффективности использования запасов, дебиторской задолженности, основных средств, нематериальных активов, краткосрочных финансовых вложений, чистых активов.

Анализ отчета о прибылях и убытках включает динамику прибыли, объемов реализации, себестоимости, структуры прибыли и рентабельности работы организации. Анализируя тенденции изменения прибыли, объемов реализации, себестоимости, осуществляется корректировка этих показателей с учетом инфляционных ожиданий. Для корректировки показатели пересчитываются по уровню цен на соответствующую продукцию, потребленные запасы и ресурсы по отношению к базовому периоду.

В анализе ритмичности устанавливают соотношение между объемами выпускаемой продукции и объемами реализуемой продукции. Организацию можно считать ритмично работающей, если она продает столько продукции сколько производит. Если графический анализ показал завышенный объем производства по сравнению с возможностями реализации произведенной продукции, это свидетельствует об увеличении запасов и ведет к отвлечению оборотных средств.

*На четвертом этапе вырабатывается система показателей, характеризующих финансовую деятельность организации.* Собирается информация о внешних факторах, влияющих на деятельность организации: темпы инфляции, курсы валюты. Осуществляется расчет основных показателей, необходимых для анализа финансового состояния: коэффициенты финансовой устойчивости, платежеспособности, рентабельности, деловой активности.

Коэффициентный анализ наиболее важен для оценки финансового состояния ликвидируемой организации, так как в процессе ликвидации наибольшее внимание уделяется способности организации погасить обязательства в сжатые сроки. Эффективность коэффициентного анализа связана с возможностью выявления направлений и факторов, требующих дальнейшего изучения, сильных и слабых сторон финансового положения организации. Аналитическая ценность коэффициентов подтверждается широким их использованием в мировой практике и тем, что за рубежом широко распространены издания, где публикуются статистические сводки по этим показателям, созданы информационные агентства, занимающиеся оценкой финансового состояния и продающие эту информацию.

Финансовые коэффициенты анализируются в динамике, применяется графическое представление этих показателей, исследуются экстремальные точки (пики и падения). Экстремальные значения показателей исследуются путем их детализации, когда каждый показатель представляет сложную функцию взаимосвязанных показателей или/и их комбинаций. Устанавливается причина изменения изучаемого показателя, если причина установлена, анализ завершается и вырабатываются рекомендации по улучшению финансового состояния. Если причина ухудшения не выяснена, то детализация продолжается. Например, показатель оборачиваемости может быть детализован следующим образом: исследованы объемы реализации, средние текущие активы, в том числе по элементам активов: запасы и затраты, дебиторская задолженность, денежные средства.

К классическим методам анализа финансового состояния относятся: горизонтальный и вертикальный анализ, трендовый анализ, факторный анализ, коэффициентный анализ. Методы сравнения, разниц, метод цепных подстановок, группировки, индексный являются методами экономической статистики. Корреляционно-регрессионный анализ, методы линейного программирования, анализ чувствительности, дерева решений и другие относятся к категории математико-статистических методов.

Горизонтальный анализ предполагает определение абсолютных и относительных отклонений отдельных статей отчетности по сравнению с предшествующими периодами. Вертикальный анализ выявляет структуру отдельных статей баланса в общем итоге путем расчета удельного веса отдельных статей. Горизонтальный и вертикальный анализы позволяют уловить текущие изменения, а в некоторой степени нивелируют влияние инфляции.

Трендовый анализ выявляет тенденции изменений важнейших показателей за ряд лет. Выявляются значения базового года и происходит сравнение показателей всех последующих периодов с базовым. Проведение трендового анализа предполагает значительную работу по обеспечению сопоставимости исходного материала, так как сравнению мешают частое изменение учетной политики, инфляция, изменение налогового законодательства. Факторный анализ выявляет, за счет чего произошло изменение финансовых результатов, а также он является инструментом поиска внутренних резервов повышения эффективности. Наиболее распространенным является коэффициентный анализ. *Финансовые коэффициенты* – относительные показатели, рассчитываемые в виде отношений отдельных статей финансовой отчетности или их комбинаций. Коэффициентный анализ изучает динамику коэффициентов в отдельных организациях, в отраслях. Данному анализу присущи вышеперечисленные недостатки, но сравниваются не абсолютные значения, а относительные, что позволяет нивелировать получение ошибочных результатов. Сравнение полученных результатов производится между организациями, отраслями, с отраслевыми нормативами.

Балансовый метод используется при изучении соотношения двух групп взаимосвязанных показателей, итоги которых должны быть равны между собой. Данный метод в анализе финансового состояния применяется при анализе правильности размещения и использования хозяйственных средств и источников их формирования.

Метод цепных подстановок и арифметических разниц используются для измерения влияния факторных признаков на изменение результирующего показателя. Он применяется в факторном анализе финансовых коэффициентов, интегральном анализе по модели Дюпона, оценке факторов, влияющих на изменение оборачиваемости активов.

Вместе с существующими различиями в показателях, характеризующих финансовое состояние, между ними существует и нечто общее, что их объединяет и позволяет отнести все рассматриваемые явления к одному классу. Это происходит в результате замены множества индивидуальных значений средней величиной. Роль средних величин закрепляется в обобщении явлений. Например, можно усреднить рентабельность за несколько кварталов и получить величину средней рентабельности.

Индексный метод предназначен для сравнительного анализа. Индекс представляет соотношение двух состояний показателя. С помо-

щью системы индексов изучается динамика финансовых показателей по отношению к базовому периоду и предшествующему периоду.

Если необходимо оценить влияние факторов, по которым невозможно установить жесткую детерминированную модель, например, степень влияния основных финансовых коэффициентов, характеризующих оборачиваемость, рентабельность, финансовую устойчивость, платежеспособность на интегральный показатель, характеризующий степень приближенности (отдаленности) организации от состояния банкротства, применяется корреляционно-регрессионный анализ. С помощью корреляционно-регрессионного анализа устанавливаются связи и теснота между наблюдениями, и находится аналитическое выражение зависимости между исследуемыми показателями.

Математическими методами, относящимся к категории методов теории принятия решений, являются метод линейного программирования, метод построения дерева решений, анализ чувствительности.

Наиболее распространен метод линейного программирования, с помощью которого можно дать обоснование наилучшему решению в условиях ограничения ресурсной базы. Данный метод рекомендуют использовать в решении задач максимизации прибыли, денежного потока.

В прогнозировании прибыли применяют анализ чувствительности, когда устанавливается как будет влиять изменение любой факторной переменной (цены, затрат, объемов деятельности и др.) на изменение величины прибыли, устанавливаются пределы изменений, характеризующие силу реакции факторных составляющих на величину прибыли. Построение дерева решений входит в систему методов ситуационного анализа и используется в случаях, когда в прогнозируемой ситуации выделяются моменты, в которых решение следует принимать с определенной вероятностью.

## **9.2. Анализ платежеспособности и ликвидности**

*Платежеспособность* – это возможность погашения в срок и в полном объеме своих долговых обязательств. Степень платежеспособности определяется возможностью организации своевременно погашать обязательства наличными денежными средствами. Признаками платежеспособности является достаточность денежных средств, отсутствие просроченных краткосрочных обязательств.



С понятием платежеспособности связано понятие ликвидности. Ликвидность отражает безусловную платежеспособность и предполагает постоянное равенство между ее активами и обязательствами.

Понятие ликвидности включает следующие компоненты: ликвидность баланса, ликвидность активов, ликвидность предприятия, ликвидность финансового плана.

*Ликвидность актива* – это степень возможности немедленно или с определенными трудностями превращения активов в денежные средства.

*Ликвидность предприятия* проявляется в наличии, достаточности и способности аккумуляции денежных средств для покрытия текущих расходов, сумм задолженности предприятия. Высокий уровень ликвидности создают репутация, уровень инвестиционной привлекательности и кредитоспособности предприятия. *Ликвидность баланса* определяется степенью равновесия активов и пассивов баланса, т. е. степенью соответствия отдельных групп актива и пассива по срокам их оборачиваемости и погашения. От степени ликвидности баланса, предприятия зависит платежеспособность, так как именно ликвидность баланса, основанная на равновесии активов и обязательств гарантирует устойчивую платежеспособность.

Для оценки ликвидности баланса активы организации разделяются на следующие группы:

- $A_1$ : наиболее ликвидные активы: денежная наличность, краткосрочные финансовые вложения.
- $A_2$ : быстро реализуемые активы: дебиторская задолженность, готовая продукция.
- $A_3$ : медленно реализуемые активы: производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов.
- $A_4$ : труднореализуемые активы: долгосрочные активы (основные средства, нематериальные активы, незавершенное строительство, долгосрочные финансовые вложения).
- $A_5$ : неликвидные активы: не пользующаяся спросом готовая продукция, безнадежная дебиторская задолженность.

Обязательства группируются в 5 разделов по степени срочности оплаты:

- $P_1$ : наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность, прочие краткосрочные обязательства, сроки оплаты по которым не наступили).
- $P_2$ : краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и займы и прочие займы).
- $P_3$ : долгосрочные пассивы (долгосрочные кредиты и займы).

- $P_4$ : постоянные пассивы: источники собственных средств.
- $P_5$ : доходы будущих периодов.

Баланс считается ликвидным, если соблюдается следующее соотношение групп активов и обязательств:

$$A_1 \geq P_1; A_2 \geq P_2; A_3 \geq P_3; A_4 \leq P_4; A_5 \leq P_5. \quad (9.2)$$

Невыполнение одного из первых четырех неравенств свидетельствует о нарушении ликвидности баланса. Сравнение первой и второй групп активов с первыми двумя группами пассивов показывает текущую ликвидность. Сравнение третьей и четвертой групп активов и пассивов показывает прогнозную платежеспособность организации.

Требованием *ликвидности финансового плана* является опережение плановых и фактических темпов прироста прибыли над темпами прироста расходов по плану и фактически. При этом происходит ликвидное сжатие источников финансирования. Любая замена платного источника финансирования собственным есть повышение ликвидности финансового плана. Показатели ликвидности сжатия источников финансирования могут рассчитываться по следующим формулам:

$$\ddot{E}_{\bar{n}} = \frac{\dot{O}_i}{\dot{O}_\delta} \cdot 100, \quad \ddot{E}_{\bar{n}} = \frac{\dot{O}_{i\bar{a}}}{\dot{O}_\delta} \cdot 100, \quad (9.3)$$

где  $T_n$  – темп прироста прибыли;

$T_p$  – темп прироста расходов;

$T_{na}$  – темп прироста прибыли и амортизации;

$L_c$  – ликвидное сжатие источников финансирования;

$$\ddot{E}_{\bar{n}} = \frac{\tilde{N}_{i\bar{a}}}{\hat{E}_{\bar{a}} + \ddot{A}_{\bar{a}}} \cdot 100, \quad (9.4)$$

где  $C_{na}$  – сумма запланированной прибыли и амортизации;

$K_\delta$  – сумма запланированного к погашению краткосрочного долга, включая проценты;

$D_\delta$  – сумма запланированного к погашению долгосрочного долга с процентами.

Степень покрытия ликвидными источниками всего объема финансирования капитальных вложений устанавливается по формуле

$$\ddot{E}_{\bar{n}} = \frac{\ddot{I} + \dot{A}}{\hat{E}_{\hat{a}}} \cdot 100, \quad (9.5)$$

где  $\Pi$  – прибыль;  
 $A$  – амортизационные отчисления;  
 $K_{\bar{e}}$  – капитальные вложения.

Степень покрытия ликвидными источниками объема капитальных вложений, финансируемого за счет собственных средств рассчитывается по формуле

$$\ddot{E}_{\bar{n}} = \frac{\ddot{I} + \dot{A}}{\hat{E}_{\hat{a}} - \ddot{A}_{\hat{a}}} \cdot 100, \quad (9.6)$$

где  $D_o$  – сумма долгосрочных заемных источников финансирования.

Через показатель ликвидного сжатия источниками финансирования прироста потребности в собственных оборотных средствах устанавливают степень ликвидности по оборотным активам ( $L_{oa}$ ) по следующей формуле:

$$\ddot{E}_{\hat{ia}} = \frac{\Delta \hat{I}}{\hat{D}_{\hat{oi}} - \hat{E}_{\hat{a}}} \cdot 100, \quad (9.7)$$

где  $\Delta H_o$  – прирост краткосрочных активов;  
 $P_{\text{фин}}$  – весь объем расходов по финансовому плану;  
 $K_{\bar{e}}$  – объем финансирования капитальных вложений.

Коэффициентами, характеризующими платежеспособность, являются коэффициент текущей платежеспособности, промежуточной платежеспособности, абсолютной платежеспособности. Краткая характеристика коэффициентов дана в таблице 3.

Нормативные значения коэффициента текущей платежеспособности в дифференцированном порядке установлены Инструкцией по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности. Дифференциация произведена по отраслям народного хозяйства: промышленность и ее отрасли, сельское хозяйство, транспорт, строительство, торговля и общественное питание, материально-техническое снабжение, наука.

Самое высокое нормативное значение данного коэффициента в отраслях промышленности до 1,7 и самые низкие значения в отраслях торговли, транспорта, производства и распределения энергии, гостиничного и ресторанного бизнеса и связи от 1,1 до 1,0.

**Таблица 3 – Показатели платежеспособности**

Показатели	Порядок расчета	Экономическое содержание
Коэффициент абсолютной платежеспособности	$\frac{\begin{matrix} \text{Ääíáëíúâ} & \text{Êðàðëíñðí÷} & \text{íúâ} \\ \text{ñðääñðââ} & + & \text{ðëíáíñíáúâ} \\ & & \text{äëíæäíëÿ} \end{matrix}}{\text{Êðàðëíñðí÷} & \text{íúâ} & \text{íáÿçàðäëüñðââ}}$	Отражает, какая часть задолженности может быть погашена в ближайшее к моменту составления баланса время
Коэффициент промежуточной платежеспособности	$\frac{\begin{matrix} \text{Ääíáë} & - & \text{Êðàðëí} & - & \text{Ääáëðíð} & - \\ \text{íúâ} & + & \text{ñðí÷-íúâ} & + & \text{ñëäÿ} \\ \text{ñðääñðââ} & + & \text{ðëíáíñíáúâ} & + & \text{çäüíëæäí} & - \\ & & \text{äëíæäíëÿ} & & \text{íñðü} \end{matrix}}{\text{Êðàðëíñðí÷} & \text{íúâ} & \text{íáÿçàðäëüñðââ}}$	Долю обязательств, покрываемых высоколиквидными активами
Коэффициент текущей платежеспособности	$\frac{\text{Òàëóóëäàëðëäü}}{\text{Êðàðëíñðí÷} & \text{íúâ} & \text{íáÿçàðäëüñðââ}}$	Степень покрытия текущими активами краткосрочных обязательств

Невыполнение установленных нормативов ставит под угрозу финансовую стабильность. Допустимые значения коэффициентов текущей платежеспособности устанавливают с учетом того, что оборотные активы имеют разную ликвидность и при реализации лишь часть их может быть легко превращена в денежную форму для возмещения обязательств.

В анализе платежеспособности рассматривают степень погашения обязательств поступлениями в виде выручки. При этом устанавливают долю денежных средств в поступающей выручке, от величины которой зависит возможность своевременного исполнения обязательств. Сроки возможного погашения обязательств рассчитываются отношением всех обязательств: краткосрочных обязательств, задолженности по кредитам, перед персоналом, по налогам на однодневный объем денежной составляющей выручки. Рассчитываемые показатели можно рассматривать как показатели средних сроков погашения задолженности, поскольку они определяют время, за которое организация может рассчитаться перед кредиторами (таблица 4).

Таблица 4 – Показатели платежеспособности

Показатели	Порядок расчета	Экономическое содержание
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	$\frac{\dot{E}\delta\alpha\delta\epsilon\dot{\iota}\dot{\eta}\delta\dot{\iota} \div \dot{\iota}\dot{\alpha}\dot{\alpha} \dot{\iota}\dot{\alpha}\dot{\gamma}\dot{\varsigma}\alpha\delta\alpha\epsilon\dot{\iota}\dot{\eta}\dot{\eta}\delta\alpha\alpha}{\dot{N}\delta\alpha\dot{\alpha}\dot{\iota}\dot{\iota}\dot{\alpha}\dot{\eta}\dot{\eta} \div \dot{\iota}\dot{\alpha}\dot{\gamma} \dot{\alpha}\dot{\iota}\dot{\delta}\delta \div \dot{\epsilon}\dot{\alpha}\dot{\iota}\delta \dot{\delta}\alpha\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{\epsilon}\varsigma\alpha\delta\epsilon\dot{\epsilon}}$	Отражает время обращения краткосрочных обязательств
Степень платежеспособности общая	$\frac{\dot{E}\delta\alpha\delta\epsilon\dot{\iota}\dot{\eta}\delta\dot{\iota} \div \dot{\iota}\dot{\alpha}\dot{\alpha} \dot{\iota}\dot{\alpha}\dot{\gamma}\dot{\varsigma}\alpha\delta\alpha\epsilon\dot{\iota}\dot{\eta}\dot{\eta}\delta\alpha\alpha + \dot{A}\dot{\iota}\dot{\epsilon}\alpha\dot{\iota}\dot{\eta}\delta\dot{\iota} \div \dot{\iota}\dot{\alpha}\dot{\alpha} \dot{\iota}\dot{\alpha}\dot{\gamma}\dot{\varsigma}\alpha\delta\alpha\epsilon\dot{\iota}\dot{\eta}\dot{\eta}\delta\alpha\alpha}{\dot{N}\delta\alpha\dot{\alpha}\dot{\iota}\dot{\iota}\dot{\alpha}\dot{\eta}\dot{\eta} \div \dot{\iota}\dot{\alpha}\dot{\gamma} \dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{\iota}\dot{\alpha}\dot{\gamma} \dot{\alpha}\dot{\iota}\dot{\delta}\delta \div \dot{\epsilon}\dot{\alpha}\dot{\iota}\delta \dot{\delta}\alpha\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{\epsilon}\varsigma\alpha\delta\epsilon\dot{\epsilon}}$	Показатель отражает общую ситуацию с платежеспособностью, объемами задолженности и сроками ее возможного погашения
Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам	$\frac{\varsigma\alpha\epsilon\dot{\iota}\dot{\iota} + \dot{E}\delta\alpha\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\delta\dot{\alpha}}{\dot{N}\delta\alpha\dot{\alpha}\dot{\iota}\dot{\iota}\dot{\alpha}\dot{\eta}\dot{\eta} \div \dot{\iota}\dot{\alpha}\dot{\gamma} \dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}\dot{\iota}\dot{\alpha}\dot{\gamma} \dot{\alpha}\dot{\iota}\dot{\delta}\delta \div \dot{\epsilon}\dot{\alpha}\dot{\iota}\delta}$	Показатель отражает средний срок погашения обязательств по кредитам и займам при сохранении среднемесячной выручки от продаж

На основании оценки показателя, характеризующего степень платежеспособности по текущим обязательствам, организации могут ранжироваться в следующей последовательности:

- платежеспособными считаются организации, у которых значение данного показателя не превышает 3 месяца (это положительный признак, свидетельствующий о хорошем финансовом состоянии организации);
- неплатежеспособные организации первой категории, у которых значение указанного показателя составляет от 3 до 12 месяцев (условно-отрицательный показатель);
- неплатежеспособные организации второй категории, у которых значение данного показателя превышает 12 месяцев (устойчивый признак плохого финансового состояния).

Степень платежеспособности по текущим обязательствам зависит от достаточности оборотных активов, доли в них высоколиквидных активов, эффективности сбытовой политики, выражающейся через время обращения дебиторской задолженности. Уровень платежеспособности обусловлен и составом выручки от продаж, т. е. ее наполнением реальными денежными средствами. В этой связи использование неденежных форм прекращения обязательств, бартерных операций создают угрозу способности организации отвечать по своим текущим обязательствам. Данный вывод подтверждается при изучении времени обращения краткосрочных обязательств с использованием следующей факторной модели:

$$\ddot{E}_{ia} = \frac{\hat{E}\hat{I}}{\hat{I}\hat{A}} \cdot \frac{\hat{I}\hat{A}}{\ddot{A}\ddot{C}} \cdot \frac{\ddot{A}\ddot{C}}{N_m}, \quad (9.8)$$

где  $L_{oa}$  – время обращения краткосрочных обязательств;

$KO$  – краткосрочные обязательства;

$DЗ$  – дебиторская задолженность;

$OA$  – оборотные активы;

$N_m$  – среднемесячная валовая выручка.

Рассмотренные выше коэффициенты дают возможность оценить уровень покрытия всех текущих обязательств за счет различных статей ликвидных (оборотных) активов. Оценка финансового состояния проводится исключительно на начало и конец периода и при этом период со второго по последний день выпадает из поля зрения. Соответственно выводы о платежеспособности или неплатежеспособности переносятся на весь период, в то время как экономическая ситуация меняется ежемесячно. Кроме этого, у предприятия есть и периоды, не совпадающие с отчетными, когда оно находится на достаточном уровне платежеспособности. К этим периодам можно отнести первые и двадцатые числа месяца, когда погашается задолженность по оплате труда, произведены платежи по налогам.

Вследствие этих обстоятельств в расчет оценки платежеспособности предлагается включить весь платежный ресурс организации, генерируемый ею за анализируемый период.

Статичный анализ коэффициентов платежеспособности целесообразно дополнять прогнозом денежных потоков на ближайшие будущее.

Наиболее обобщающую характеристику платежеспособности дает коэффициент ликвидности денежных потоков ( $K_{дон}$ ):

$$\hat{E}_{\ddot{a}\ddot{i}\ddot{i}} = \frac{\ddot{I}\ddot{A}\ddot{I}}{\hat{I}\hat{A}\hat{I}}, \quad (9.9)$$

где  $ПДП$  – положительный денежный поток;

$ОДП$  – отрицательный денежный поток.

Для обеспечения надежной платежеспособности данный коэффициент на различных временных интервалах в течение бюджетного периода должен обеспечить значение более 1.

Степень достаточности денежных средств, получаемых в результате хозяйственной деятельности для покрытия затрат на капитальные вложения, выплаты дивидендов, прирост текущих активов, оценивают при помощи коэффициента адекватности денежных средств. Коэффициент адекватности денежных средств рассчитывается как отношение чистого денежного потока по текущей деятельности к сумме приобретения оборудования и финансирования прироста краткосрочных активов.

Значение данного коэффициента, равное 1, показывает, что предприятие покрывает свои затраты, связанные с расширением производственных мощностей без финансирования со стороны. При значении данного коэффициента ниже 1, внутренних источников денежных средств недостаточно для поддержания уровня дивидендных платежей и производственного развития. Числитель данной дроби, выражающий денежный поток, может охватывать не один год, а выражать объем накапливаемых средств за несколько лет.

На основании прогнозных значений денежных потоков, исследуя степень сбалансированности положительных и отрицательных денежных потоков, изучается динамика чистого денежного потока и ее влияние на возможность реинвестирования средств в производство. Изучение динамики остатков денежных средств обеспечивает прогнозом состояния статичных показателей платежеспособности (абсолютной и промежуточной платежеспособности). Чем значительнее размер денежных средств, тем с большей вероятностью можно утверждать, что организация располагает достаточными средствами для текущих расчетов. Постоянное отсутствие средств приводит к тому, что организация превращается в неплатежеспособную, возникает опасность появления просроченной задолженности, задержек платежей и как следствие – непрерывное пользование кредитами.

Причинами возникновения неплатежеспособности являются:

- снижение темпов реализации и услуг, сбой в кругообороте финансового потока;
- нерациональное распределение средств финансового потока, когда вложения средств осуществляются в излишние запасы сырья, материалов, несвоевременно осуществляется трансформация дебиторской задолженности в денежные средства;
- низкое качество объемов реализованной продукции, выражающееся в наличии бартерных, взаимозачетных операций;
- низкая рентабельность предпринимательской деятельности;
- снижение собственных средств.

Действия по укреплению платежеспособности необходимо сконцентрировать на снижении задолженности и наращивание денежных

поступлений. Наращивание денежных поступлений осуществляется с опорой на такие финансовые инструменты: увеличение уставного и паевого фондов, расширение объемов коммерческого кредитования и замещение ими объемов банковского кредитования, выпуск облигационных займов, заключение договоров аренды и лизинга, являющиеся мероприятиями, обеспечивающими без масштабного отвлечения денежных средств рост выручки.

Подход, основанный на анализе денежных потоков, следует из сравнения прогнозируемых денежных потоков в единицу времени. Если ожидаемый положительный денежный поток превышает необходимый отрицательный за один и тот же отрезок времени, то очевидно, что организация способна своевременно погашать обязательства. Исходя из этого рассчитывается *коэффициент устойчивой платежеспособности* ( $K$ ), оценивающий степень платежеспособности в момент времени  $t$ , по формуле

$$\hat{E} = \frac{\ddot{I}\ddot{A}\ddot{I}_t}{\hat{I}\ddot{A}\ddot{I}_t}, \quad (9.10)$$

где  $\ddot{I}\ddot{A}\ddot{I}_t$  – положительный денежный поток на временном интервале  $t$ ;  
 $\hat{I}\ddot{A}\ddot{I}_t$  – отрицательный денежный поток на временном интервале  $t$ .

Для платежеспособности необходимо, чтобы его значение было больше 1.

Такой же показатель рассчитывается для накопленного денежного потока. Условие платежеспособности заключается в том, чтобы на любой момент времени накопленный положительный денежный поток был больше накопленного отрицательного денежного потока. Показатель записывается следующим образом:

$$\hat{E} = \frac{\sum_t^n \ddot{I}\ddot{A}\ddot{I}_t}{\sum_t^n \hat{I}\ddot{A}\ddot{I}_t}. \quad (9.11)$$

Выполнение условия платежеспособности для ликвидных денежных потоков в единицу времени гарантирует выполнение платежеспособности для накопленных денежных потоков. В оценке накопленного показателя платежеспособности может учитываться перво-



начальный остаток денежных средств, но остатки денежных средств не могут служить надежным покрытием обязательств, так как устойчивая динамическая платежеспособность должна обеспечиваться за счет постоянных потоков от хозяйственной деятельности. Но, если необходимо оценить способность организации своевременно погасить обязательства, то в денежный поток возможно включение остатков денежных средств.

Проводимый анализ платежеспособности может быть пополнен коэффициентом оборачиваемости денежных средств, длительности оборота денежных средств. Коэффициент оборачиваемости денежных средств рассчитывается как отношение положительного денежного потока к средним остаткам денежных средств.

Он характеризует число оборотов денежных средств в течение анализируемого периода.

### 9.3. Анализ показателей рентабельности и оборачиваемости

Рентабельность отражает степень доходности ведения бизнеса в организации. Эффективность ведения бизнеса по мнению многих авторов должна выражаться системой показателей, включающей показатели рентабельности. *Рентабельность* – это финансовый коэффициент, представляющий соотношение между основными экономическими показателями: прибылью, величиной активов, источников собственных средств, объемов реализации (денежных поступлений) и др.

В соответствии с базой соотнесения показателя прибыли, показатели рентабельности объединяют в несколько групп:

1. Показатели, основанные на затратном подходе.
2. Показатели, в основе которых лежит ресурсный подход.
3. Показатели, ориентированные на объемы деятельности.

Рентабельность из любой группы данных показателей отражает способность генерировать прибыль на вложенные средства и имеющиеся активы. Анализ показателей рентабельности позволяет оценить все виды хозяйственной деятельности, а также вскрыть резервы повышения эффективности и разработать для этой цели систему мероприятий. Анализ по коэффициентам несколько снижает искажающее значение инфляции и позволяет встроить анализ эффективности в общую схему анализа финансового состояния.

Основой для расчета показателей рентабельности является прибыль организации. Прибыль, с одной стороны, является абсолютным

показателем итогов финансово-хозяйственной деятельности, а с другой стороны, исходным показателем, предназначенным для конструирования других показателей.

В расчете рентабельности применяются следующие виды прибыли:

- прибыль от реализации продукции, работ, услуг;
- прибыль отчетного периода (прибыль до налогообложения);
- чистая прибыль;
- маржинальная прибыль.

Информационной основой анализа рентабельности и оборачиваемости является бухгалтерская отчетность: форма № 1 «Бухгалтерский баланс», форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

Показатели рентабельности изучаются в динамике за 3–5 лет. Положительной тенденцией считается тенденция роста показателей рентабельности, свидетельствующая о повышении эффективности деятельности организации, так как повышается отдача на вложенные средства на каждый рубль объемов деятельности. Важно отметить, что показатели рентабельности трудно использовать для межотраслевого сравнения эффективности, поскольку рентабельность зависит от сферы бизнеса.

Затратный подход в расчете рентабельности определяет данный показатель как соотношение прибыли к затратам. Ресурсный подход отражает отдачу на капитал, вложенный в активы, их части. Подход, ориентированный на объемы деятельности, состоит в сравнении прибыли с объемом реализованной продукции или денежных поступлений от реализации основной продукции.

Отсутствует единое мнение по поводу того, какой показатель прибыли следует применять в расчете при оценке рентабельности. При оценке рентабельности по третьему подходу, т. е. ориентации на системы продаж, целесообразно использовать прибыль от реализации продукции, работ и услуг. Но, исходя из соображений приведения данного показателя в сопоставимый вид с показателями других предприятий, имеющих разную структуру баланса, есть предложения использовать прибыль до уплаты налогов и процентов за кредит. В расчете коэффициентов, базирующих на затратном подходе целесообразно устанавливать соотношение совокупной прибыли и затрат от различных видов деятельности. Данный подход продиктован необходимостью оценки эффективности отдельных производств, видов продукции, видов деятельности, в расчете которой должны учитываться индивидуальные особенности состава и уровня затрат, обусловленных производством.

Рентабельность активов, вложенного капитала оценивается по чистой прибыли, образованной после уплаты налогов.

Таким образом, основные показатели рентабельности и их расчет представим в таблице 5.

**Таблица 5 – Показатели рентабельности**

Показатели	Расчет	Экономическое содержание показателя
I. Показатели, базирующиеся на затратном подходе: рентабельность реализованной продукции	$\frac{\text{Їðåáúëü ìð äààèùçàððè ìðüàóéöèè, äàáìð, òñëóá}}{\text{Ñàááñðìèñ ñòü äààèùçüááííé ìðüàóéöèè, äàñðüü ñ äààèùçàððè è òðäàáåáí-çñèèä äàñðüü}}$	Отражает величину прибыли на каждый рубль произведенных расходов
рентабельность инвестиционной деятельности	$\frac{\text{Їðåáúëü ìð èüááñðèöèí íñé ääýðäëüññ ðè}}{\text{Çàððäàðü ñ èüááñðèöèí íñé ääýðäëüññ ðè}}$	
рентабельность финансовой деятельности	$\frac{\text{Їðåáúëü ìð ðèüáñíüáíé ääýðäëüññ ðè}}{\text{Çàððäàðü ñ ðèüáñíüáíé ääýðäëüññ ðè}}$	
рентабельность расходов	$\frac{\text{Їðåáúëü ìð-äðñáí üððèüä}}{\text{Äàñðüü üðäüüðèýðè ý}}$	
II. Показатели, в основе которых лежит ресурсный подход: рентабельность собственного капитала	$\frac{\text{×èñðàý üðåáúëü}}{\text{Ñüáñðäáíü è èàñèðèè}}$	Отражает величину чистой прибыли, полученной на 1 рубль собственных средств, вложенных в производство
рентабельность оборотных активов	$\frac{\text{×èñðàý üðåáúëü}}{\text{Ñäááñý ñðèèññðü íüððüüüðü àèðèáü}}$	Отражает величину чистой прибыли, полученной на 1 рубль вложенных в производство активов
рентабельность внеоборотных активов	$\frac{\text{×èñðàý üðåáúëü}}{\text{Ñäááñý ñðèèññðü áüáüðüðü üð àèðèáü}}$	
III. Показатели, ориентированные на системы продаж	$\frac{\text{Їðåáúëü ìð äààèùçàððè ìðüàóéöèè, äàáìð, òñëóá}}{\text{Íáíáí äààèùçüááííé ìðüàóéöèè}}$	Отражает сумму прибыли от продаж, приходящуюся на каждый рубль выручки

В каждом случае выбор показателя рентабельности зависит от целей проведения анализа: выявления эффективности продаж, видов деятельности, степени окупаемости затрат, выявления степени эффективности в условиях ограничивающих факторов. В последнем случае проводится маржинальный анализ на основе показателя маржинальной рентабельности. Маржинальная рентабельность может быть оценена отношением маржинальной прибыли к объемам потребляемых материальных, трудовых ресурсов, производственных мощностей. Рассчитанные показатели маржинальной рентабельности на 1 единицу (1 рубль стоимости) ограничивающих ресурсов являются основанием для принятия управленческих решений об ассортиментном выпуске, выборе производственного оборудования, целесообразности производства тех или иных видов продукции.

Различные виды рентабельности тесно связаны между собой, что позволяет проводить углубленный анализ рентабельности. Показатели рентабельности связаны и с другими финансовыми коэффициентами: коэффициентами финансовой устойчивости, платежеспособности, оборачиваемости и др. Группировка финансовых коэффициентов в различные комбинации позволяет дать оценку того, из каких компонентов состоит доход организации. Одной из таких комбинаций является широко известная формула Дюпона:

$$D_e = \frac{\dot{I}}{\hat{A}} \cdot \frac{\hat{A}}{\hat{A}}, \quad (9.12)$$

где  $P_k$  – рентабельность активов;

$\Pi$  – чистая прибыль;

$B$  – объем реализации;

$A$  – средняя величина активов.

Из данной формулы видно, сколько прибыли организация получит от общего объема реализации. Отношение объемов продаж к активам измеряет эффективность в сфере маркетинга и то насколько эффективно используются имеющиеся у организации ресурсы. Данное соотношение может использоваться для сбалансирования целей в сфере инвестиций с ожидаемой эффективностью и для контроля за уровнем затрат. Пользуясь данной комбинацией, можно проанализировать каковы возможности организации по приросту отдачи на вложенные средства при увеличении коммерческой маржи (рентабельности продаж) за счет сокращения издержек, наращивания объемов продаж, ус-

корения оборачиваемости активов. Важно следить за сокращением расходов и увеличением доли прибыли в одном случае и за ускорением оборачиваемости активов в другом, выдерживая сбалансированность в расходах и доходах и соизмеряя инвестиции с величиной денежных поступлений. На основе этой модели можно проследить жизненный цикл организации. Организации, выходящие на рынок с новыми изделиями, за счет увеличения клиентуры, расширения объемов сбыта, добиваются высокой отдачи на вложенные средства. По мере стабилизации объемов реализации, сужения круга потребителей большее внимание начинает уделяться экономии издержек. Когда исчерпан последний источник происходит падение рентабельности продаж. Если организация не нацелена на инновации, то она рискует утратить свою конкурентоспособность и финансовую устойчивость.

Для оценки воздействия различных коэффициентов на рентабельность собственных средств применяется расширенная модель Дюпона:

$$\frac{\ddot{I}}{\tilde{N}\tilde{V}} = \frac{\ddot{I}}{\hat{A}} \cdot \frac{\hat{A}}{\tilde{A}} \cdot \frac{\tilde{A}}{\tilde{N}\tilde{V}}, \quad (9.13)$$

где  $CC$  – средняя величина собственных средств.

Данная модель используется для анализа путей повышения степени эффективности функционирования собственных средств. С помощью первого компонента формулы устанавливают какое влияние на рентабельность оказывает рост цен или их снижение, спрос на продукцию, уровень затрат, анализируются пути их снижения. Анализ второго компонента формулы необходим для рассмотрения путей оптимизации структуры и уровня активов организации. Третий компонент формулы позволяет провести анализ использования различных стратегий финансирования и оценить риск в случае привлечения дополнительных источников финансирования, необходимых для повышения рентабельности собственных средств.

Данная модель полезна для комплексного заключения о финансовом положении, так как она разлагает рентабельность на три компонента, позволяющие осуществлять контроль за затратами, использованием активов, кредитов и займов.

Возможна и следующая комбинация коэффициентов, которая дает ответ на вопрос о пределах расширения заемного финансирования для достижения заданной эффективности, т. е. о границах заемного

финансирования. Данная комбинация выражает рентабельность собственных средств через следующие компоненты:

$$\frac{\ddot{I}}{\tilde{N}\tilde{N}} = \frac{\hat{A}}{\tilde{A}} \cdot \frac{\ddot{I}}{\hat{A}} \cdot \frac{\hat{A}}{\tilde{C}\tilde{N}} \cdot \frac{\tilde{C}\tilde{N}}{\tilde{N}\tilde{N}} (1-d), \quad (9.14)$$

где  $\tilde{C}$  – средняя величина заемных средств;

$d$  – уровень дивидендных выплат.

Наличие в формуле последней составляющей позволяет давать оценку размеров внутреннего финансирования без привлечения дополнительных средств.

*Экономическая эффективность использования оборотных активов проявляется в скорости их оборачиваемости.* Эффект от ускорения оборачиваемости отражается в высвобождении оборотных средств или в увеличении объемов выпускаемой продукции при неизменной сумме оборотных средств. Быстрая оборачиваемость позволяет при небольших производственных объемах получать достаточную прибыль. Показатели оборачиваемости активов относятся к показателям деловой активности, кроме этого названия они именуются коэффициентами управления активами.

Коэффициенты оборачиваемости характеризуют отдачу на вложенные средства и выражаются в виде соотношения выручки и средней стоимости всего имущества или его элементов (долгосрочных, оборотных активов, дебиторской задолженности, производственных запасов). Изучение динамики показателей оборачиваемости позволяет сделать вывод о повышении или снижении эффективности использования активов. Положительными считаются тенденции увеличения коэффициентов оборачиваемости, выраженных в числе оборотов, совершенных рассматриваемыми активами в течение изучаемого периода, а также снижения показателей оборачиваемости, выраженных в днях.

Для оценки оборачиваемости в разгах используется коэффициент оборачиваемости ( $K_{об}$ ), рассчитываемый по формуле

$$\hat{E}_{ia} = \frac{\hat{A}}{\tilde{N}\tilde{A}}, \quad (9.15)$$

где  $\tilde{A}$  – средняя величина активов.

Длительность одного оборота рассчитывается по формуле

$$\ddot{A} = \frac{\tilde{N}\dot{A} \cdot \dot{O}}{\dot{A}}, \quad (9.16)$$

где  $T$  – отчетный период в днях.

Показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости, показывает величину активов на 1 рубль реализованной продукции и называется коэффициентом закрепления или загрузки активов.

Таким образом, производственная стратегия должна основываться на сокращении продолжительности одного оборота активов в днях и увеличении оборачиваемости в разгах. Ускорение оборачиваемости способствует сокращению потребности в средствах, вложенных в активы и приросту объемов продукции, замедление оборачиваемости вызывает вовлечение в оборот дополнительных средств для продолжения деятельности в масштабах истекших периодов.

Методика расчета показателей оборачиваемости приведена в таблице 6.

Таблица 6 – Показатели оборачиваемости

Показатели	Расчет	Экономическое содержание
Коэффициент оборачиваемости совокупных активов в оборотах	$\frac{\dot{A}\dot{u}\dot{\delta}\dot{o}\div\dot{e}\dot{a}\dot{i}\dot{o} \quad \dot{\delta}\dot{a}\dot{a}\dot{e}\dot{e}\dot{\zeta}\dot{a}\dot{o}\dot{e}\dot{e}}{\tilde{N}\dot{\delta}\dot{a}\dot{a}\dot{f}\dot{y}\dot{y} \quad \dot{a}\dot{a}\dot{e}\dot{e}\div\dot{e}\dot{i}\dot{a} \quad \dot{a}\dot{e}\dot{o}\dot{e}\dot{a}\dot{i}\dot{a}}$	Число оборотов, совершаемых каждым рублем, вложенным в активы, выход продукции на рубль средств, вложенных в активы
Продолжительность одного оборота совокупных активов в днях	$\frac{\tilde{N}\dot{\delta}\dot{a}\dot{a}\dot{f}\dot{y}\dot{y} \quad \dot{a}\dot{a}\dot{e}\dot{e}\div\dot{e}\dot{i}\dot{a} \quad \dot{a}\dot{e}\dot{o}\dot{e}\dot{a}\dot{i}\dot{a}}{\dot{A}\dot{u}\dot{\delta}\dot{o}\div\dot{e}\dot{a} \quad \dot{i}\dot{o} \quad \dot{\delta}\dot{a}\dot{a}\dot{e}\dot{e}\dot{\zeta}\dot{a}\dot{o}\dot{e}\dot{e}} \cdot \frac{\times\dot{e}\dot{n}\dot{n}\dot{e}\dot{i} \quad \dot{a}\dot{i}\dot{a}\dot{e}}{\dot{a}\dot{i}\dot{a}\dot{\delta}\dot{e}\dot{i}\dot{a}\dot{a}} =$ $= \frac{\times\dot{e}\dot{n}\dot{n}\dot{e}\dot{i} \quad \dot{a}\dot{i}\dot{a}\dot{e}}{\dot{a}\dot{i}\dot{a}\dot{\delta}\dot{e}\dot{i}\dot{a}\dot{a}} \cdot \frac{\dot{E}\dot{i}\dot{y}\dot{o}\dot{o}\dot{e}\dot{o}\dot{e}\dot{a}\dot{i} \quad \dot{o}}{\dot{i}\dot{a}\dot{i}\dot{\delta}\dot{a}\div\dot{e}\dot{a}\dot{a}\dot{a}\dot{i}\dot{n}\dot{o}\dot{e} \quad \dot{a} \quad \dot{\delta}\dot{a}\dot{\zeta}\dot{a}\dot{o}}$	Число оборотов, совершаемых каждым рублем, вложенным в активы
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов в разгах	$\frac{\dot{A}\dot{u}\dot{\delta}\dot{o}\div\dot{e}\dot{a}\dot{i}\dot{o} \quad \dot{\delta}\dot{a}\dot{a}\dot{e}\dot{e}\dot{\zeta}\dot{a}\dot{o}\dot{e}\dot{e}}{\tilde{N}\dot{\delta}\dot{a}\dot{a}\dot{f}\dot{y}\dot{y} \quad \dot{a}\dot{a}\dot{e}\dot{e}\div\dot{e}\dot{i}\dot{a} \quad \dot{i}\dot{a}\dot{i}\dot{\delta}\dot{i}\dot{o}\dot{i}\dot{u}\dot{o} \quad \dot{a}\dot{e}\dot{o}\dot{e}\dot{a}\dot{i}\dot{a}}$	Длительность одного оборота совокупных активов в днях

Окончание таблицы 6

[illegible]



Большое число оборотов свидетельствует о том, что организация способна быстро возмещать свои вложения в запасы, есть спрос на ее продукцию, организация реализует эффективную кредитную политику. Низкое число оборотов свидетельствует о реализации политики накопления запасов сырья и материалов, задержках продажи готовой продукции, реализации политики расширения кредита покупателям или о проблемах с погашением предоставленного кредита у клиентов организации. Если дебиторская задолженность оборачивается быстрее материально-производственных запасов, то это означает высокую интенсивность поступлений денежных средств.

Эффективную кредитную политику организации характеризует превышение кредиторской задолженности над дебиторской. Если кредиторская задолженность предоставляется с более длительными сроками отсрочки платежа, то такие условия более приемлемы для организации, даже если периоды погашения дебиторской и кредиторской задолженности одинаковы. Высокое значение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности может говорить об отсутствии проблем с оплатой, его низкое значение может свидетельствовать как об имеющихся проблемах с оплатой, так и об умелом использовании кредиторской задолженности как источника средств в обороте.

При анализе эффективности использования внеоборотных, оборотных активов исследуются все составляющие финансового и операционного циклов, основные факторы, влияющие на величину и скорость оборота.

Операционный цикл измеряется временем полного оборота всех средств организации: временем обращения средств, вложенных в запасы, готовую продукцию, временем обращения дебиторской задолженности. Финансовый цикл измеряется временем от оплаты сырья и материалов до момента возврата средств в виде выручки за реализованную продукцию.

Факторами, влияющими на эффективность использования оборотных активов, являются:

1. Производственно-технологические. К ним относятся: количество и продолжительность технологических операций, разнообразие потребляемых материалов, темпы и масштабы производства.

2. Организационно-расчетные, определяющие величину дебиторской задолженности: система расчетов, платежеспособность покупателей, их география, ценовая политика.

3. Кредитно-организационные: география поставщиков, их платежеспособность, принятые схемы расчетов, качество и условия банковского кредитования.

Таким образом, основой анализа деловой активности является оценка оборачиваемости активов и обязательств, одним из недостатков которого является применение упрощенного подхода в расчете оборачиваемости отдельных видов активов, когда в качестве оборота применяется показатель «выручка от реализации». Применение данного показателя справедливо в оценке оборачиваемости готовой продукции и дебиторской задолженности. В остальных случаях период оборачиваемости целесообразно рассчитывать, принимая в качестве оборота либо дебетовый, либо кредитовый оборот по счету, на котором отражается движение активов и обязательств. Но для этого расчета потребуются использование данных регистров бухгалтерского учета, что потребует разработки процедур и методик внутреннего анализа.

Существуют и следующие подходы по составлению показателей деловой активности, в соответствии с которыми к показателям деловой активности относят оценку степени выполнения планов, норм, нормативов, оценку динамичности развития организации. Включают и качественные критерии: широта рынка сбыта, деловая репутация, конкурентоспособность, а также абсолютные критерии деловой активности: объемы деятельности, прибыль.

Наиболее гибким индикатором деловой активности является способность организации аккумулировать денежный поток. Порядок его расчета заключается в сопоставлении притока денежных средств и его оттока в разрезе трех видов деятельности: текущей, инвестиционной, финансовой. Причем инвестиционная активность в отличие от финансовой и текущей активности оценивается отношением оттока денежных средств по инвестиционной деятельности к совокупному оттоку денежных средств, так как инвестиционную активность отражает именно отток денежных средств.

Обилие предлагаемых оценок деловой активности предполагает обоснование интегрального показателя деловой активности, на основании которого проводится комплексная оценка деловой активности. В качестве интегрального показателя предлагается показатель рейтинговой оценки. Исходными данными для его расчета являются показатели стандартизированные относительно эталонного показателя. Показатели стандартизируются по формуле

$$x_{ij} = \frac{A_{ij}}{\max A_i}, \quad (9.17)$$

где  $x_{ij}$  – стандартизированный показатель рейтинговой оценки;  
 $A_{ij}$  – рассматриваемый  $i$ -й показатель  $j$ -го года;  
 $\max A_j$  – эталонный  $i$ -й показатель.

Рейтинговый (интегральный) показатель оценивается по следующей формуле:

$$R_j = \sqrt{n \sum_{i=1}^n (1 - x_{ij})^2}. \quad (9.18)$$

где  $R_j$  – интегральный показатель рейтинговой оценки.

Эталонным является показатель, признанный лучшим и принадлежащий одному из рассматриваемых лет.

Таким образом, основными этапами оценки деловой активности являются:

- сбор и аналитическая обработка информации;
- обоснование системы показателей деловой активности;
- расчет интегрального показателя деловой активности.

#### **9.4. Анализ финансовой устойчивости организации**

Финансовая устойчивость организации определяет перспективную платежеспособность, долгосрочную стабильность организации. Финансовая устойчивость связана с зависимостью от кредиторов, значительный объем обязательств по которым создает предпосылки банкротства, если крупные кредиторы потребуют возврата средств. Вместе с тем привлечение заемных средств позволяет осуществлять наращивание объемов деятельности и повышать рентабельность собственных средств. Таким образом, финансовую устойчивость определяет финансовая структура капитала организации, соотношение между источниками собственных средств и заемными средствами. Увеличение доли собственных средств способствует усилению финансовой устойчивости. Увеличение доли заемных средств, с одной стороны, свидетельствует об усилении финансовой неустойчивости, повышении финансовых рисков организации-должнику. С другой стороны, наращивание в структуре доли заемных средств может рассматриваться положительно при условии, если ее рост сопровождается нарастанием объемов реализации и если экономическая рентабель-

ность превышает среднюю ставку процентов за заемное финансирование.

Устойчивое состояние обеспечивается наличием достаточного уровня собственных средств и оптимальным соотношением собственных и заемных средств, обеспечивающим приемлемый уровень доходности. Важным фактором достижения устойчивости является установление сбалансированности активов и пассивов баланса по срокам погашения обязательств и срокам обращения активов. Равновесие активов и пассивов баланса предполагает обеспечение адекватности по признаку сроков погашения обязательств и сроков оборачиваемости структуры источников финансирования и структуры активов организации. С точки зрения рациональности финансирования активов, обеспечивающей финансовую устойчивость, необходимо выдерживать следующие соотношения:

1. Источниками покрытия внеоборотных (долгосрочных) активов должны являться долгосрочные финансовые обязательства и собственные средства.

2. Источниками покрытия оборотных активов – собственные средства и краткосрочные обязательства.

Финансирование краткосрочными обязательствами внеоборотных активов является одной из причин ослабления финансовой устойчивости, поскольку погашение краткосрочных обязательств предполагается значительно раньше, чем осуществится оборот долгосрочных активов, обеспечивающий прирост доходности. Следовательно, организация может оказаться не в состоянии погасить обязательства к моменту наступления сроков их погашения.

Особое внимание необходимо обратить на степень покрытия собственными средствами оборотных активов. Наличие собственных оборотных средств свидетельствует о наличии у организации резерва для покрытия долгов в результате возможного обесценивания активов, создает гарантию для кредиторов против неопределенности и риска, которым подвержена любая организация, кроме этого наличие собственных оборотных средств является необходимым условием получения кредита. Достаточный уровень собственных оборотных средств установлен в размере 10% от величины оборотных активов для организаций сферы обращения. Увеличение данного показателя свидетельствует о дальнейшем развитии организации и укреплении ее финансовой устойчивости.

Оптимальное значение в соотношении собственных и заемных средств также является одним из условий обеспечения стабильной

финансовой устойчивости. Выделяют следующие подходы по выработке рационального соотношения собственных и заемных средств:

- минимизация средневзвешенной стоимости источников финансирования;
- максимизация рыночной стоимости организации;
- обеспечение достаточного уровня доходности и риска.

Следовательно, выбранная структура финансирования должна обеспечить необходимый уровень доходности и риска в деятельности организации, минимизировать средневзвешенную стоимость источников финансирования. Соответствие этим условиям привлечения заемных средств обеспечит необходимую степень финансовой устойчивости за счет максимизации стоимости организации. Инструментами оптимизации структуры источников финансирования являются эффект финансового рычага, средневзвешенная стоимость капитала и выработанные подходы по финансированию различных групп активов, которые должны соблюдаться для того, чтобы ослабить риски потери платежеспособности. Эффект финансового рычага оценивает структуру финансирования, при которой максимизируется доходность; средневзвешенная стоимость источников финансирования определяет выбор структуры, при которой минимизируется стоимость расходов, связанных с обслуживанием привлеченных средств. Подходы к финансированию различных групп активов предусматривают разработку различных типов кредитной политики, определяющих ту часть оборотных (постоянных и переменных) активов и внеоборотных активов, которая финансируется собственными средствами, и ту часть, которая финансируется краткосрочными и долгосрочными обязательствами.

Финансовую ситуацию в организации характеризуют следующие типы финансовой устойчивости:

Абсолютная финансовая устойчивость характеризуется соотношением

$$COC \geq 33, \quad (9.19)$$

где  $COC$  – собственные оборотные средства;  
33 – запасы.

Нормальная финансовая устойчивость имеет место, если:

$$\hat{N}\hat{N} < \zeta\zeta \leq \hat{N}\hat{N} + \hat{E}\zeta + \hat{E}\hat{A}, \quad (9.20)$$

где  $KЗ$  – кредиторская задолженность;

$KB$  – кредиты банков, привлекаемые для финансирования запасов.

Неустойчивое финансовое состояние возникает в следующей ситуации:

$$\zeta \zeta > \tilde{N} \tilde{N} + \hat{E} \zeta + \hat{E} \hat{A}. \quad (9.21)$$

Абсолютная финансовая устойчивость характеризует идеальную ситуацию, так как организация не зависит от кредиторов, а запасы и затраты полностью покрываются собственными средствами. При нормальной финансовой устойчивости организация использует все источники средств, которые полностью покрывают запасы и затраты. При неустойчивом финансовом состоянии для покрытия запасов и затрат организация вынуждена привлекать дополнительные источники финансирования, не относящиеся к разряду «нормальных» – просроченная задолженность банку, кредиторам.

Для оценки финансовой устойчивости в динамике изучается взаимодействие темпов роста важнейших показателей организации, которые должны развиваться наибольшими темпами по сравнению с темпами изменения заемных средств, но не так быстро как происходит изменение собственных средств:

$$\dot{O}_{\tilde{n}\tilde{n}} > \dot{O}_{\hat{a}} > \dot{O}_{\zeta\tilde{n}}, \quad (9.22)$$

где  $T_{\zeta\zeta}$  – темпы роста собственных средств;

$T_{\hat{a}}$  – темпы роста активов;

$T_{\zeta\zeta}$  темпы роста заемных средств.

Темпы роста активов, выраженные в денежной форме (средства на текущем счете, в кассе, деньги в пути), должны опережать темпы роста всех активов, а темпы роста активов должны опережать темпы роста активов в неденежной форме:

$$\dot{O}_{\hat{a}\hat{a}\hat{a}} > \dot{O}_{\hat{a}} > \dot{O}_{\hat{a}\hat{a}\hat{a}}, \quad (9.23)$$

где  $T_{\hat{a}\hat{a}\hat{a}}$  – темпы роста активов в денежной форме;

$T_{\hat{a}\hat{a}}$  – темпы роста активов в неденежной форме.

Для укрепления финансовой устойчивости должны соблюдаться следующие ограничения:

$$\dot{O}_{\bar{n}\bar{n}} > \dot{O}_{\bar{a}\bar{a}\bar{a}}; \quad \dot{O}_{\bar{a}\bar{a}\bar{o}} > \dot{O}_{\bar{c}\bar{n}}. \quad (9.24)$$

В ходе анализа финансовой устойчивости исследуются относительные показатели финансовой устойчивости – финансовые коэффициенты. Расчет коэффициентов финансовой устойчивости приведем в таблице 7.

Таблица 7 – Показатели финансовой устойчивости

Наименование показателей	Расчет	Экономическое содержание
1. Коэффициент автономии	$\frac{\tilde{N}\acute{\alpha}\tilde{n}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\iota} \ \acute{\alpha}\tilde{n}\delta\acute{\alpha}\tilde{\alpha}\tilde{n}\delta\acute{\alpha}\tilde{\alpha}}{\acute{\Lambda}\acute{e}\delta\acute{e}\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\iota}}$	Показывает долю собственных средств, участвующих в финансировании имущества организации
2. Коэффициент финансовой зависимости	$\frac{\zeta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\alpha} \ \tilde{n}\delta\acute{\alpha}\tilde{\alpha}\tilde{n}\delta\acute{\alpha}\tilde{\alpha}}{\acute{\Lambda}\acute{e}\delta\acute{e}\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\iota}}$	Показывает часть имущества, финансируемую за счет обязательств организации
3. Коэффициент финансовой устойчивости	$\frac{\acute{\Lambda}\acute{\iota}\acute{e}\acute{\alpha}\tilde{\alpha}\tilde{n}\delta\acute{\iota} \div \acute{\iota} \ \acute{\iota}\acute{\alpha} \ \acute{\iota}\acute{\alpha}\zeta\acute{\alpha}\delta\acute{\alpha}\tilde{\alpha}\tilde{\epsilon}\acute{\iota}\tilde{n}\delta\acute{\alpha}\tilde{\alpha}}{\acute{\Lambda}\acute{e}\delta\acute{e}\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\iota}}$	Он характеризует часть активов, финансируемую за счет устойчивых источников заемных средств
4. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$\frac{\zeta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\alpha} \ \tilde{n}\delta\acute{\alpha}\tilde{\alpha}\tilde{n}\delta\acute{\alpha}\tilde{\alpha}}{\tilde{N}\acute{\alpha}\tilde{n}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\iota} \ \acute{\alpha}\tilde{n}\delta\acute{\alpha}\tilde{\alpha}\tilde{n}\delta\acute{\alpha}\tilde{\alpha}}$	Показатель характеризует структуру финансовых источников организации
5. Коэффициент финансирования (финансового риска)	$\frac{\tilde{N}\acute{\alpha}\tilde{n}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\iota} \ \acute{\alpha}\tilde{n}\delta\acute{\alpha}\tilde{\alpha}\tilde{n}\delta\acute{\alpha}\tilde{\alpha}}{\zeta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\alpha} \ \tilde{n}\delta\acute{\alpha}\tilde{\alpha}\tilde{n}\delta\acute{\alpha}\tilde{\alpha}}$	Показатель отражает какая часть деятельности организации финансируется за счет собственных средств и какая за счет заемных средств
6. Коэффициент маневренности	$\frac{\tilde{N}\acute{\alpha}\tilde{n}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\iota} \ \acute{\alpha} \ \acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\iota}\delta\acute{\iota}\delta\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\alpha} \ \tilde{n}\delta\acute{\alpha}\tilde{\alpha}\tilde{n}\delta\acute{\alpha}\tilde{\alpha}}{\tilde{N}\acute{\alpha}\tilde{n}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\iota} \ \acute{\alpha}\tilde{n}\delta\acute{\alpha}\tilde{\alpha}\tilde{n}\delta\acute{\alpha}\tilde{\alpha}}$	Он показывает насколько мобильны собственные источники средств организации
7. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\frac{\tilde{N}\acute{\alpha}\tilde{n}\delta\acute{\alpha}\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\iota} \ \acute{\alpha} \ \acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\iota}\delta\acute{\iota}\delta\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\alpha} \ \tilde{n}\delta\acute{\alpha}\tilde{\alpha}\tilde{n}\delta\acute{\alpha}\tilde{\alpha}}{\acute{\iota}\acute{\alpha}\acute{\iota}\delta\acute{\iota}\delta\acute{\iota}\acute{\iota}\acute{\alpha} \ \acute{\alpha}\acute{e}\delta\acute{e}\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\iota}}$	Он показывает степень обеспеченности собственными оборотными средствами, необходимую для финансовой устойчивости

Наименование показателей	Расчет	Экономическое содержание
8. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами	$\frac{\tilde{N}i\tilde{a}\tilde{n}\tilde{o}\tilde{a}\tilde{a}\tilde{i}\tilde{u}\tilde{u}\tilde{a}\tilde{a}}{\tilde{i}\tilde{a}\tilde{i}\tilde{o}\tilde{i}\tilde{u}\tilde{u}\tilde{a}\tilde{a}\tilde{a}\tilde{n}\tilde{o}\tilde{a}\tilde{a}\tilde{a}} \\ \tilde{\zeta}\tilde{a}\tilde{i}\tilde{a}\tilde{n}\tilde{u}\tilde{u}\tilde{e}\tilde{\zeta}\tilde{a}\tilde{o}\tilde{o}\tilde{d}\tilde{a}\tilde{o}\tilde{u}\tilde{u}$	Он показывает в какой степени материальные запасы покрыты собственными источниками

Таким образом, приведенная система показателей финансовой устойчивости строится на установлении соотношений между различными частями пассива и актива бухгалтерского баланса.

Высокий уровень коэффициента автономии показывает устойчивое финансовое состояние и низкий уровень рисков для кредиторов. При снижении данного коэффициента ниже 0,5 возрастает финансовая зависимость и вероятность финансовых затруднений.

Коэффициент финансовой зависимости отражает уровень финансовой зависимости от внешних кредиторов, его динамика свидетельствует о тенденциях либо к возрастанию, либо к снижению зависимости организации от внешних кредиторов.

Коэффициенты финансирования и соотношения заемных и собственных средств анализируются с учетом изменений показателей оборачиваемости оборотных активов, так как ускорение оборачиваемости позволяет сохранять высокую долю заемного финансирования без риска ослабления финансовой устойчивости.

В числителе коэффициента маневренности, обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами и обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами находится показатель собственные оборотные средства. Чем выше значение этих коэффициентов, тем более мобильны собственные средства и устойчивее финансовое состояние организации. Улучшение финансового состояния зависит от опережающего роста собственных оборотных средств по отношению к росту оборотных активов, материальных запасов. Характеризуют финансовую устойчивость и следующие показатели:

1. Коэффициент структуры покрытия долгосрочных вложений ( $K_{стр}$ ):

$$\hat{E}_{\bar{n}\partial\partial} = \frac{\ddot{A}\ddot{I}}{\ddot{A}\ddot{A}}, \quad (9.25)$$



где  $ДП$  – долгосрочные пассивы;  
 $ДА$  – долгосрочные активы.

Коэффициент показывает, какая часть основных средств и прочих внеоборотных активов профинансирована внешними инвесторами.

2. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств ( $K_d$ ), рассчитываемый по формуле

$$\hat{E}_a = \frac{\ddot{A}\ddot{I}}{\tilde{N}\tilde{N} + \ddot{A}\ddot{I}}, \quad (9.26)$$

где  $СС$  – собственные средства.

3. Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников ( $K_\phi$ ), рассчитываемый по формуле

$$\hat{E}_\phi = \frac{\tilde{N}\tilde{N}}{\tilde{N}\tilde{N} + \ddot{A}\ddot{I}}. \quad (9.27)$$

Сумма двух последних коэффициентов равна 1. Рост коэффициента долгосрочного привлечения заемных средств в динамике является негативной тенденцией, так как означает, что организация все сильнее зависит от внешних инвесторов. Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников указывает на долю собственных средств в общей сумме долгосрочных источников финансирования. В организацию с высокой долей собственных средств инвесторы более охотно вкладывают средства, поскольку ее финансовая независимость выше и больше вероятность, что долги будут погашены в срок.

Коэффициент структуры привлеченных средств ( $K_c$ ) предназначен для определения доли краткосрочной задолженности в общей сумме заемных средств:

$$\hat{E}_{\tilde{n}} = \frac{\hat{E}\hat{E}_s}{\zeta\tilde{N}}, \quad (9.28)$$

где  $ККЗ$  – краткосрочная кредиторская задолженность.

Коэффициент структуры заемных средств ( $K_{zc}$ ):

$$\hat{E}_{\zeta\bar{n}} = \frac{\ddot{A}\ddot{I}}{\zeta\bar{N}}. \quad (9.29)$$

При получении организацией кредитов, выпуске облигационных займов, кредитному учреждению необходимо убедиться в том, сможет ли организация в полном объеме рассчитаться по кредитным обязательствам.

Для этих целей оценивают коэффициент обеспеченности процентов к уплате ( $K_o$ ):

$$\hat{E}_i = \frac{\ddot{I}_i}{\ddot{I}\hat{E}}, \quad (9.30)$$

где  $\Pi_k$  – прибыль до выплаты процентов за кредит;

$\Pi K$  – проценты за кредит.

Если в кредитный договор включено требование образования фонда погашения, из которого кредит будет погашаться постепенно, то эти расходы также учитываются в составе постоянных расходов, наряду с процентами за кредит. Снижение коэффициента обеспеченности процентов к уплате свидетельствует о повышении финансового риска.

Содержание комплексного анализа финансовой устойчивости включает также анализ имущественного положения, оценку финансового рычага, оценку влияния инфляции, изменений валютных курсов и уровня налогообложения, анализ прибыли и ее распределения. Далее следует перспективный анализ рисков потери финансовой устойчивости и их последствий для организации, перспективный анализ приемлемых параметров финансовой устойчивости и оперативный анализ выполнения заданий по уровню финансовой устойчивости. Все в совокупности перечисленные выше аспекты финансово-хозяйственной деятельности оказывают непосредственное влияние на имидж организации, его деловую репутацию, и следовательно, могут рассматриваться как факторы, воздействующие на финансовую устойчивость.

Поэтому многие специалисты устойчивость связывают не только с финансовым состоянием, так как данная ассоциация не учитывает другие ключевые факторы эффективного функционирования пред-

приятия, но и с производственно-технологическим персоналом и его способностью к выполнению своей основной функции – производить востребованную продукцию. Среди всех факторов производства, имеющих спросовые, технико-технологические, управленческие, кадровые, финансовые и иные корни, выделяют те, которые имеют непосредственную связь с финансовой устойчивостью. К ним можно отнести критическое снижение рентабельности производства, рост издержек производства, систему переоценок основных фондов без учета их качества и эффективности, отсутствие гибкости научно-промышленной политики в поддержке отечественных товаропроизводителей на внутреннем рынке мерами регулирования цен и тарифов, слабое использование лизинговых инструментов, государственных гарантий, заимствований.

Анализ финансовой устойчивости, проводимый по данным бухгалтерской отчетности, является внешним анализом. Более широкий анализ проводится по данным как бухгалтерской отчетности, так и на основании данных аналитических расчетов, производственной и маркетинговой информации, сведения стратегических планов.

Анализ финансовой устойчивости, проводимый с использованием данных прогнозной финансовой информации – это внутренний анализ, в котором исследуется степень изменения финансовой устойчивости в последующих периодах деятельности. В прогнозах уровня финансовой устойчивости должен закладываться определенный запас прочности, обеспечивающий страхование организации от непредвиденных изменений во внешних и внутренних условиях хозяйствования.

Цель внешнего анализа – оценка будущего и текущего уровня финансовой устойчивости, необходимая для принятия обоснованных решений внешними пользователями. Выявляются внешние факторы, способные оказать негативное влияние на финансовую устойчивость, тенденции ее изменения за последние годы, проводится сравнительный анализ финансовой устойчивости по организациям-конкурентам. Пользователями этой информации являются акционеры, инвесторы, кредиторы, поставщики, независимые аналитики, страховые общества. Цель внутреннего анализа финансовой устойчивости – анализ внутренних и внешних факторов, влияющих на уровень финансовой устойчивости в целях оценки выполняемости непрерывной хозяйственной деятельности, обоснования решений, способствующих сохранению собственности акционеров. В ходе внутреннего анализа обосновываются безопасные значения структуры источников средств и ликвидности активов на основе прогнозной финансовой информации,

осуществляется мониторинг выполнения плановых заданий по показателям финансовой устойчивости, выявляются признаки банкротства, устанавливаются возможности достижения и поддержания финансовой устойчивости. Пользователями этой информации являются внутренние аналитики, аудиторы, менеджеры, бухгалтеры, совет директоров организации.

Внутренний и внешний анализ проводится периодически по мере составления отчетности и по мере необходимости (при составлении планов, оценке кредитоспособности, заключении крупных договоров, эмиссии ценных бумаг, возникновении кризисных ситуаций). Внутренний анализ финансовой устойчивости будет иметь специфические особенности на каждой стадии жизненного цикла организации.

На этапе возникновения организации формируется служба финансового анализа, информационное обеспечение, определяются исполнители анализа и способы их коммуникации, формируется система аналитических показателей.

На этапах начала основной деятельности и активного роста объемов продаж изучаются причины и факторы, способные повлиять на тот или иной показатель, составляются прогнозы финансовой устойчивости, осуществляется мониторинг финансовой устойчивости, предоставляется информация о результатах фактической устойчивости и определяются допустимые значения снижения финансовой устойчивости.

На этапе стабилизации проводится сравнительный анализ финансовой устойчивости у организаций-конкурентов и разрабатываются мероприятия по поддержанию требуемого уровня финансовой устойчивости.

На этапе старения и ликвидации проводится комплексный анализ финансовой устойчивости в целях минимизации падения финансовой устойчивости с использованием различных финансовых методов и рычагов, экспресс-анализ для внешних заинтересованных пользователей, разработка антикризисных мероприятий.

Востребованность анализа финансовой устойчивости имеет тесную прямую связь с вероятностью банкротства, при низкой вероятности банкротства существует и низкая потребность в проведении анализа финансовой устойчивости, при повышении вероятности банкротства увеличивается потребность в проведении этого анализа. В последнем случае потребуются более комплексные исследования причин и последствий снижения финансовой устойчивости.

## 9.5. Методы построения обобщенных моделей показателей эффективности финансово-хозяйственной деятельности

Рассмотренные выше показатели характеризуют отдельные стороны финансового состояния. Наряду с необходимостью анализа рассмотренных выше показателей, ставится задача формирования обобщенных показателей, синтезирующих эффекты всех сторон финансово-хозяйственной деятельности. Для определения уровня устойчивости организации как потенциального партнера, заемщика проводится рейтинг финансового состояния. Построение обобщенных оценок предполагает выполнение следующих работ:

1. Обоснование показателей, используемых для оценки.
2. Классификация организаций по рейтингу.

Получение обобщенного результата производится сравнением совокупности показателей с некоторым эталоном. В качестве эталонного показателя применяются нормативные значения отдельных частных показателей, но эти оценки очень приблизительны, так как они ориентированы на международные стандарты оценки финансового состояния. В качестве эталонных показателей могут применяться результаты прошлой деятельности. В этом случае оценки дают более объективную характеристику изменений, происходящих в деятельности предприятия. Сопоставление может осуществляться с лучшими (средними) показателями, достигнутыми группой предприятий отрасли, региона. Может происходить комбинация нормативных и достигнутых показателей, или нормативных, достигнутых и лучших по отрасли.

Для сведения частных показателей к обобщающему используются методы экспертных оценок (метод балльной оценки) или методы математического моделирования. Интегральную оценку финансового состояния ( $Y$ ) можно осуществить по следующей формуле:

$$\hat{O} = \sum_{i=1}^n b_i x_i, \quad (9.31)$$

где  $b_i$  – экспертная оценка значимости  $i$ -го показателя;  
 $x_i$  – значение  $i$ -го показателя.

Распространенным способом оценки показателей  $x_i$  является интервальная оценка этих показателей. Интервальная оценка предусматривает разбиение значений показателей на несколько групп,

имеющих низкую, среднюю, выше среднего, высокую оценку. Для каждой количественной оценки дается экспертная оценка. Если формируется интегральный показатель, обобщающий значения нескольких коэффициентов, тогда рейтинговая оценка устанавливает уровень значимости отдельных показателей. Высокий или низкий рейтинг устанавливается индивидуально в зависимости от проблем, которые испытывает предприятие и при сравнении с рейтингами других предприятий.

Специализированные агентства публикуют официальные рейтинги банков, государств, организаций для представления информации инвесторам, кредиторам. Наиболее известное рейтинговое агентство Standart and Poors уделяет наибольшее внимание следующим финансовым коэффициентам: коэффициенту рентабельности продаж, соотношению чистых денежных поступлений и текущих обязательств, объемам денежных поступлений с точки зрения покрытия ими процентов за кредит и погасительных взносов по кредитам. Применяются специальные показатели для организаций с определенной отраслевой спецификой. Рекомендуется останавливать выбор на тех коэффициентах, которые являются максимально информативными, имеют одинаковую положительную корреляцию и рассчитаны по данным официальной бухгалтерской отчетности. Отобранные для анализа показатели могут подвергаться анализу финансовой чувствительности каждого показателя путем расчета предельных безопасных значений коэффициентов и интегрального показателя финансовой чувствительности.

Расчет предельного значения коэффициентов ( $\Pi$ ) осуществляется по формуле

$$\ddot{I} = \frac{\hat{E}_{\delta} - \hat{E}_i}{\hat{E}_i}, \quad (9.32)$$

где  $K_{\phi}$  – фактическое значение финансового коэффициента;  
 $K_n$  – нормативное значение финансового коэффициента.

Для расчета интегрального коэффициента финансовой чувствительности ( $K$ ) используют следующую формулу:

$$\hat{E} = \sum_{i=1}^n \frac{\hat{E}_i}{N \cdot \hat{E}_i}, \quad (9.33)$$

где  $K_i$  – значение отобранного  $i$ -го коэффициента;  
 $N$  – число отобранных коэффициентов.

Если значение интегрального коэффициента финансовой чувствительности будет меньше 1, то организация является финансово несостоятельной.

Известна и рейтинговая модель, разработанная Л. В. Донцовой, Н. А. Никифоровой. Для данной модели отобраны коэффициенты абсолютной, промежуточной, текущей ликвидности; коэффициенты финансовой независимости, обеспеченности собственными оборотными средствами, обеспеченности запасов собственными средствами. Наибольший рейтинг у показателей ликвидности. Для каждого показателя определены границы, в соответствии с которыми проставлены баллы, определяющие рейтинг значения определенного показателя, находящегося в рамках заданных границ. Выбранные границы показателей образуют их классы: к первому классу, соответствующему 100 баллам относят организации с хорошим запасом финансовой устойчивости, ко второму классу при количестве баллов от 85 до 64 организации, демонстрирующие некоторую степень риска, к третьему классу при сумме баллов 64–57 проблемные организации, к четвертому классу относятся организации с высоким риском банкротства и суммой баллов 38, а несостоятельные отнесены к 5 классу – это организации с суммой баллов 18.

Для интегральной оценки финансового состояния Р. С. Сайфулиным, Г. Г. Кадыковым предложено рейтинговое число ( $R$ ):

$$R = 2\hat{E}_{in} + 0,1\hat{E}_{\delta\bar{e}} + 0,08\hat{E}_i + 0,45\hat{E}_\delta + \hat{E}_\delta, \quad (9.34)$$

где  $K_{oc}$  – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

$K_{ml}$  – коэффициент текущей ликвидности;

$K_o$  – коэффициент оборачиваемости активов;

$K_m$  – рентабельность продаж;

$K_p$  – рентабельность собственных средств.

При полном соответствии финансовых коэффициентов их минимальным нормативным уровням значение  $R$  равно 1 и организация имеет удовлетворительное состояние экономики. При значении числа меньше 1 финансовое состояние характеризуется как неудовлетворительное.

Рейтинговая оценка может проводиться в динамике, когда получено число оценок, равное количеству сравниваемых периодов. Данные оценки представляют собой временной ряд, далее подвергаемый обработке методами математической статистики. Полученные значения индексов изменения рейтинговых чисел предназначены для описания тенденций и изменений финансовой устойчивости организации и при их сохранении с некоторыми поправками для прогнозирования состояния экономики в будущем.

Следующим типом рейтинговых моделей является модель А. Д. Шеремета, главная цель которой – это определение близости или удаления от угрозы банкротства. Исходные показатели для этой модели объединены в четыре группы:

1. Показатели оценки прибыльности:
  - общая прибыль на 1 рубль активов;
  - чистая прибыль на 1 рубль активов;
  - рентабельность собственных средств;
  - общая рентабельность производственных фондов.
2. Показатели оценки эффективности управления:
  - чистая прибыль на 1 рубль объема всей реализации;
  - прибыль от реализации продукции на 1 рубль объема реализованной продукции;
  - прибыль от всей реализации на 1 рубль объема всей реализации.
3. Показатели оценки деловой активности:
  - выручка от реализации продукции на рубль активов;
  - выручка от реализации на 1 рубль основных фондов;
  - оборачиваемость оборотных активов;
  - оборачиваемость производственных запасов;
  - оборачиваемость дебиторской задолженности;
  - оборачиваемость наиболее ликвидных активов;
  - отдача на 1 рубль собственных средств.
4. Показатели оценки устойчивости:
  - коэффициент покрытия денежными средствами, расчетами, прочими активами срочных обязательств;
  - коэффициент покрытия денежными средствами, расчетами, срочных обязательств;
  - коэффициент отношения основных фондов и прочих внеоборотных активов к собственным средствам;
  - коэффициент отношения собственных средств к итогу баланса;
  - коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами запасов и затрат.



Оценка данных показателей может производиться по отношению их фактического состояния к нормативу, в динамике, в сравнении со средними показателями по отрасли, показателями предприятий-конкурентов.

Таким образом, наиболее полно отражает все стороны финансово-хозяйственной деятельности группа показателей, на основании которой строятся интегральные оценки. Непригодны выводы на основании использования одного или нескольких показателей, поскольку сравнение с предельными значениями зависит от отраслевой принадлежности предприятия. Анализ нескольких показателей может дать противоречивые результаты. Поэтому целесообразна оценка группы показателей в системе отраслей, которая позволяет сравнивать результаты предприятия с аналогичными характеристиками отрасли и выявить внешние и внутренние причины изменения финансово-экономического состояния объекта.

Для интегральной оценки экономической динамики используют метод нормативной системы значений показателей. В данном методе исследуется динамика каждого показателя. Нормативная система значений показателей представляет эталонную динамику состояния предприятия, под которой понимается наиболее рациональное распределение всех показателей, характеризующих это состояние. Так, известно следующее оптимальное соотношение трех показателей:

$$T_a < T_p < T_n, \quad (9.35)$$

где  $T_a$  – темпы роста активов;  
 $T_p$  – темпы роста объемов реализации;  
 $T_n$  – темпы роста прибыли.

Если выбрана система из вышеназванных трех показателей, то тому из них, который должен иметь наивысший темп роста присваивается ранг 1, а тому, который имеет самый низкий темп – ранг 3. Рассчитанные реальные темпы роста выбранных показателей с замещением полученных величин рангами по тому же принципу сопоставляют с эталонными. Затем изучают отклонение реальной динамики от эталонной через коэффициент корреляции этих двух рядов, который и будет представлять интегральную оценку этой динамики. Представленный набор показателей может быть расширен финансовыми коэффициентами, рассчитываемыми по данным бухгалтерской отчетности, и тогда число рангов будет равно числу отобранных показателей. Если коэффициент корреляции свидетельствует о том, что

связь между изучаемыми рядами рангов тесная, то фактическую динамику показателей можно считать близкой к эталонной, а саму деятельность признать в целом соответствующей плану.

Для расчета темповых показателей необходимо иметь доступ к информации за длительный период. Полученную информацию усредняют для получения общей картины, либо дают оценку тенденций поведения. Ситуацию изучают в динамике и по сравнению с планом. Например, характеристикой благоприятных изменений могут быть явления:

Увеличение доли чистой прибыли, рентабельности, увеличение доли оборотных активов и собственных средств, снижение дебиторской задолженности, повышение эффективности используемого имущества, доли краткосрочных и долгосрочных обязательств. Присваивание высших рангов тому или иному явлению, кроме предложений о наращивании эффективности, определяется необходимостью ликвидации слабых мест: наличие высокой доли обязательств, включая просроченные, замедление оборачиваемости активов, высокая доля дебиторской задолженности. Предприятиям, испытывающим данные трудности, может быть принята следующая эталонная система нормативных значений показателей:

$$T_n > T_p > T_{mp} > T_{ва} > T_{сс} > T_{до} > T_{ко} > T_{дз}, \quad (9.36)$$

где  $T_n$  – темпы роста прибыли от реализации;

$T_p$  – темпы роста выручки от реализации;

$T_{mp}$  – темпы роста текущих активов;

$T_{ва}$  – темпы роста долгосрочных активов;

$T_{сс}$  – темпы роста собственных средств;

$T_{до}$  – темпы роста долгосрочных обязательств;

$T_{ко}$  – темпы роста краткосрочных обязательств;

$T_{дз}$  – темпы роста дебиторской задолженности.

## 9.6. Методы прогнозирования банкротства

Методом прогнозирования банкротства является совокупность приемов по анализу движения денежных средств, оптимальных сроков и объемов заемного финансирования, оценке целесообразности привлечения кредита. Постоянный дефицит денежных средств означает наличие непокрытых долгов и является первым признаком банкротства. Вторым признаком является ситуация закредитованности

компании, когда заемные средства привлекаются не на развитие организации, а на покрытие дефицита денежных средств. Плата за кредитные ресурсы снижает эффективность и образует тенденцию снижения собственных оборотных средств, что приводит к убыточной работе.

В анализе денежных потоков необходимо оценить за счет каких источников произошел денежный приток. Если за счет обязательств, то это потребует в дальнейшем их погашения, если прирост получен за счет реализации активов, то это скорее всего разовая акция и не может рассматриваться как эффективный способ наращивания денежного потока. Наращивание денежного потока за счет дополнительной эмиссии, роста объемов продаж и уменьшения доли в них не денежных обязательств означает эффективную работу. Значительный рост отрицательного денежного потока может происходить за счет прироста текущих активов, который следует проанализировать с точки зрения его соответствия необходимости обслуживания хозяйственного оборота. Если произошло замедление оборачиваемости оборотных активов, то это следствие неэффективной работы. Наращивание отрицательного денежного потока может свидетельствовать о наличии просроченной задолженности в прошлых периодах, по которой производились выплаты по штрафным санкциям, возмещения ущерба и другие непроизводительные выплаты. Рост денежных выплат, обусловленный авансовыми платежами, необходимо оценить с точки зрения эффективности отвлечения средств.

Специалистами комитета по обобщению практики аудирования в Великобритании разработана двухуровневая система критериев для оценки возможного банкротства. Первый уровень образуют критерии, отрицательная динамика которых, свидетельствует о серьезных финансовых затруднениях. К таким критериям относятся высокий удельный вес заемных источников, постоянное невыполнение обязательств, низкие значения финансовых коэффициентов, постоянная нехватка собственных оборотных средств, наличие неходовых товаров и запасов, высокий удельный вес дебиторской задолженности, высокий уровень просроченных обязательств.

Второй уровень составляют критерии, которые не дают оснований считать финансовое состояние критическим. Таким критериями являются: простой и нарушение ритмичности производства, участие в судебных разбирательствах, низкие темпы технического обновления производства, неэффективные дорогостоящие инвестиционные проекты и зависимость производства от данных проектов, текучесть кад-

ров, политические риски, связанные с организацией и ее подразделениями.

Из названных признаков следует выделить те из них, неудовлетворительные значения которых в динамике не всегда приводят к потере платежеспособности: недостаточная диверсификация, неэффективные инвестиции, текучесть кадров, снижение производительности труда.

Наиболее ярким признаком наступающего банкротства является снижение отношения собственных оборотных средств к сумме оборотных активов, рентабельности собственных средств и отношения собственных оборотных средств к сумме задолженности. Обследование ряда организаций показало, что приближение банкротства неизбежно следует за отрицательной динамикой собственных оборотных средств, коэффициента автономии.

Для выявления угрозы наступления банкротства могут применяться и рассмотренные в главе 9.5 интегральные показатели эффективности.

Однако, названные критерии являются только индикаторами наступающего неблагополучия. Более точные прогнозы должны давать оценку степени вероятности наступления банкротства. Усилия аналитиков, направленные на решение этой проблемы, привели к разработке моделей множественной регрессии. Эти модели имеют следующий общий вид:

$$\hat{O} = \hat{a}_i + n \sum_{i=1} d_i x_i, \quad (9.37)$$

где  $\hat{O}$  – значение обобщающего показателя;

$a_o$  – коэффициент, характеризующий значимость фактора (переменной);

$x_i$  – уровень переменной.

Авторами таких многофакторных моделей явились такие ученые, как Альтман, Таффлер, Тишоу, Лис. Модель Альтмана выводится из показателей, характеризующих экономический потенциал организации и результаты ее работы за истекший период. Модель Альтмана представляет собой линейную функцию с различным числом переменных (2; 5; 7-факторные модели). В двухфакторной модели переменными являются коэффициент текущей платежеспособности и коэффициент финансовой зависимости:

$$Z = -0,3877 - 1,0736\hat{E}_{\delta\bar{e}} + 0,0579\hat{E}_{\delta\zeta}, \quad (9.38)$$

где  $K_{мл}$  – коэффициент текущей платежеспособности;  
 $K_{фз}$  – коэффициент финансовой зависимости.

При значении  $Z > 0$  вероятность банкротства велика, при  $Z < 0$  вероятность банкротства низкая.

В пятифакторной модели переменными величинами являются: отношение собственных оборотных средств к сумме активов ( $x_1$ ), отношение нераспределенной прибыли к сумме активов ( $x_2$ ), отношение общей прибыли до уплаты налогов и процентов к сумме активов ( $x_3$ ), отношение рыночной стоимости обыкновенных и привилегированных акций к заемным средствам ( $x_4$ ), отношение выручки от реализации к сумме активов ( $x_5$ ). Общий вид 5-факторной модели выражается формулой

$$Z = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + 0,999x_5. \quad (9.39)$$

При значении  $Z > 0,3$  вероятность банкротства оценивается как низкая, при  $Z < 0,2$  – как высокая.

Известна французская модель credit-men, в соответствии с которой предполагается, что финансовая ситуация может быть охарактеризована с помощью 5 следующих показателей: коэффициент промежуточной ликвидности ( $K_1$ ), соотношение собственных и заемных средств ( $K_2$ ), соотношение собственных средств и остаточной стоимости внеоборотных активов ( $K_3$ ), коэффициент оборачиваемости запасов ( $K_4$ ), коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ( $K_5$ ). Общий вид модели следующий:

$$N = 25\hat{E}_1 + 25\hat{E}_2 + 10\hat{E}_3 + 20\hat{E}_4 + 20\hat{E}_5. \quad (9.40)$$

Если  $N = 100$ , то финансовая ситуация рассматривается как нормальная, если  $N > 100$ , то финансовая ситуация хорошая, если  $N < 100$ , то финансовая ситуация вызывает беспокойство. Весовые показатели модели выражают удельный вес относительного влияния каждого показателя. Они устанавливаются на основе статистических исследований и опыта работы организаций.

Общим недостатком всех этих моделей является то, что для получения весовых коэффициентов использовались экспертные данные и статистические исследования, основанные на опыте работы зарубежных компаний. В них не учитываются различия в темпах инфляции, фазах производственного цикла, различия в фондоэнергоёмкость, трудоёмкости производства и производительности труда, а также различный налоговый климат, характерные для работы отечественных предприятий. Все эти обстоятельства обуславливают необходимость корректировки коэффициентов, характеризующих значимость факторов влияния с учетом условий работы отечественных организаций. Для этого потребуются создание базы данных о результатах работы и уровне финансового состояния организаций. Среди причин, делающих невозможным применение данных моделей в готовом виде, называют несовершенство действующей методики переоценки основных фондов, когда в результате необоснованно завышается соотношение собственных и заемных средств.

Российскими учеными Р. С. Сайфулиным, Г. Г. Кадыковым была предпринята попытка адаптировать данные модели к реальным условиям работы российских предприятий. В итоге была предложена следующая модель:

$$R = 2\hat{E}_{in} + 0,1\hat{E}_{\partial\bar{e}} + 0,08\hat{E}_i + 0,45\hat{E}_i + \hat{E}_{\partial}, \quad (9.41)$$

где  $K_{oc}$  – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

$K_{ml}$  – коэффициент текущей ликвидности;

$K_o$  – коэффициент оборачиваемости активов;

$K_m$  – рентабельность продаж;

$K_p$  – рентабельность собственных средств.

При полном соответствии финансовых коэффициентов их нормативным уровням значение  $R$  равно 1 и организация имеет удовлетворительное состояние экономики. При значении меньше 1 состояние характеризуется как неудовлетворительное.

Степень риска потери платежеспособности по Биверу оценивается на основании коэффициента, представляющего соотношение чистого денежного потока (чистая прибыль плюс амортизация) к сумме заемных средств. На основании этого коэффициента даются следующие критерии оценки риска потери платежеспособности:

- при значении  $N \leq 17$  риск высокий;

- при  $0,17 < N < 0,4$  риск средний;
- при  $N \geq 0,4$  риск низкий.

Степень риска потери платежеспособности по Биверу оценивается на основании изучения проблем организаций, связанных с неспособностью выполнять свои финансовые обязательства. Среднее значение коэффициента у обанкротившихся через 5 лет фирм равно 0,2, у успешных фирм – 0,45. У неплатежеспособных компаний этот показатель резко снижался, а у платежеспособных компаний этот коэффициент не изменялся, его уровень превышал 0,4.

Денежный поток как составляющая индикатора возможной несостоятельности применяется в расчете коэффициента покрытия обязательств величиной оттока денежных средств ( $K$ ) по формуле

$$\hat{E} = \frac{\hat{I}}{\hat{E}\hat{I}}, \quad (9.42)$$

где  $O$  – отток денежных средств по текущей и финансовой деятельности;

$KO$  – краткосрочные обязательства.

Рекомендуемое нормативное значение коэффициента больше 1. Для диагностического анализа предлагается уделять внимание и срокам погашения обязательств. Рассчитывается продолжительность оборота в днях ( $K_{об}$ ) по следующей формуле:

$$\hat{E}_{ia} = \frac{\hat{E}\hat{I} \cdot \hat{O}}{\hat{I}}, \quad (9.43)$$

где  $T$  – длительность периода в днях.

Расчет сроков погашения по видам обязательств позволяет сравнивать рассчитанные показатели с нормативными сроками отсрочки платежей.

Британские ученые Р. Таффлер и Г. Тишоу апробировали модель Альтмана на данных 80 британских фирм и построили четырехфакторную модель со следующим набором факторов:

$$Z = 0,53x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4, \quad (9.44)$$

где  $x_1$  – отношение прибыли от реализации к сумме краткосрочных обязательств;  
 $x_2$  – отношение краткосрочных активов к сумме обязательств;  
 $x_3$  – отношение краткосрочных обязательств к сумме активов;  
 $x_4$  – отношение выручки от реализации к сумме активов.

Наиболее поддающейся к современным условиям и экономике организации можно рассматривать модель *credit-men*, но с некоторыми поправками. Рекомендуется с учетом специфики работы организации определять состав и значимость коэффициентов модели. Для подбора коэффициентов, отражающих финансовую устойчивость, а также значений их весовых множителей, оценивающих степень значимости каждого коэффициента, производится опрос руководителей и специалистов-экспертов.



## СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

**Артемов, Н. М.** Финансово-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности : учеб. / Н. М. Артемов, С. О. Шохин. – М. : Проспект, 2015. – 368 с.

**Баженов, Ю. К.** Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли : учеб. пособие / Ю. К. Баженов. – М. : Форум : ИНФРА-М, 2014. – 96 с.

**Купцов, М. М.** Финансы : учеб. пособие / М. М. Купцов. – М. : РИОР : ИНФРА-М, 2016. – 188 с.

**Метелев, С. Е.** Финансы торговых предприятий : учеб. пособие / С. Е. Метелев, В. П. Чижик. – М. : Форум, 2015. – 200 с.

**Финансы** : учеб. пособие. В 2 ч. Ч. 2 / Т. И. Василевская [и др.]. – Минск : БГЭУ, 2017. – 440 с.

**Бабич, А. И.** Финансы : учеб. / А. И. Бабич, Л. Н. Павлова. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2000. – 760 с.

**Баженов, Ю. К.** Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли : учеб. пособие / Ю. К. Баженов. – М. : Форум : ИНФРА-М, 2014. – 96 с.

**Банковский кодекс Республики Беларусь** : Закон Респ. Беларусь от 25 окт. 2000 г. № 441-З // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

**Еремина, С. В.** Основы финансовых расчетов / С. В. Еремина, А. А. Климов, Н. Ю. Смирнова. – М. : Дело, 2013. – 166 с.

**Загородников, С. В.** Финансы и кредит : учеб. пособие / С. В. Загородников. – М. : Омега-Л, 2008. – 288 с.

**Инструкция** о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов : утв. постановлением М-ва экономики Респ. Беларусь, М-ва финансов Респ. Беларусь и М-ва архитектуры и строительства Респ. Беларусь от 27 февр. 2009 г. № 37/18/6 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

**Инструкция** о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования : утв. постановлением М-ва финансов, М-ва экономики Респ. Беларусь от 27 дек. 2011 г. № 140/206 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

**Инструкция** по бухгалтерскому учету доходов и расходов : утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь от 30 сент. 2011 г. № 102 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

**Инструкция** по бухгалтерскому учету нематериальных активов : утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь от 30 апр. 2012 г. № 25 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

**Инструкция** по бухгалтерскому учету основных средств : утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь от 30 апр. 2012 г. № 26 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

**Инструкция** о порядке предоставления (размещения) банками денежных средств в форме кредита и их возврата : постановление Правления Нац. Банка Респ. Беларусь от 29 марта 2018 г. № 149 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

**Инструкция** о порядке проведения расчетов с текущих (расчетных) банковских счетов в белорусских рублях в очередности, установленной законодательством : постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь от 29 марта 2001 г. № 63 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

**Инструкция** о порядке совершения банковских документарных операций : постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь от 29 марта 2001 г. № 67 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

**Инструкция** о порядке совершения операций с банковскими платежными карточками : постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь от 18 янв. 2013 г. № 34 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

**Инструкция** о банковском переводе : постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь от 29 марта 2001 г. № 66 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО

«ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

**Инструкция** о порядке ведения кассовых операций и расчетов наличными денежными средствами в белорусских рублях на территории Республики Беларусь : постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь от 29 марта 2011 г. № 107 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

**Об утверждении** Правил проведения валютных операций : постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь от 30 апр. 2004 г. № 72 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

**О валютном** регулировании и валютном контроле: Закон Респ. Беларусь от 22 июля 2003 г. № 226-3 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

**Правила** осуществления операций с электронными деньгами : постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь от 26 нояб. 2003 г. № 201 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

**Ковалев, В. В.** Управление денежными потоками, прибылью, рентабельностью : учеб.-практ. пособие / В. В. Ковалев. – М. : Проспект, 2013. – 336 с.

**Кобринский, Г. Е.** Отраслевые финансы : учеб. пособие / Г. Е. Кобринский, Т. Е. Бондарь, Т. И. Василевская ; под ред. Г. Е. Кобринского. – Минск : БГЭУ, 2012. – 210 с.

**Мазурина, Т. Ю.** Финансы организаций (предприятий) : учеб. / Т. Ю. Мазурина, Л. Г. Скамай, В. С. Гроссу. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 528 с.

**Налоговый** кодекс Республики Беларусь. Особенная часть : принят Палатой представителей 11 дек. 2009 г. ; одобр. Советом Респ. Беларусь 18 дек. 2009 г. // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

**Национальный** стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность» : утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь от 12 дек. 2016 г. № 104 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО

«ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

**Об определении** критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 12 дек. 2011 г. № 1672 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

**Купцов, М. М.** Денежное обращение, финансы, кредит и налоговая система : учеб. пособие / М. М. Купцов. – М. : РИОР, 2013. – 121 с.

**Лупей, Н. А.** Финансы торговых организаций : учеб. пособие / Н. А. Лупей. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 146 с.

**Метелев, С. Е.** Финансы торговых организаций : учеб. пособие / С. Е. Метелев, В. П. Чижик. – М. : Форум, 2015. – 200 с.

**Попов, Е. М.** Налоги и налогообложение : учеб. пособие / Е. М. Попов. – Минск : Выш. шк., 2013. – 319 с.

**Симоненко, М. М.** Краткосрочная и долгосрочная политика фирмы : учеб. / Н. Н. Симоненко. – М. : Магистр : ИНФРА-М, 2015. – 512 с.

**Савицкая, Г. В.** Анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 284 с.

**Финансы** предприятий : учеб. / Л. Г. Колпина [и др.] ; под ред. Л. Г. Колпиной. – Минск : Выш. шк., 2003. – 336 с.

**Финансы** : учеб. / под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. – М. : Юрайт, 2012. – 590 с.

**Финансы** / А. И. Архипов [и др.] ; под ред. А. И. Архипова, И. А. Погосова. – М. : ТК Велби, 2009.

**Финансы** организаций : учеб. пособие / О. А. Пузанкевич [и др.] ; под ред. О. А. Пузанкевич. – Минск : БГЭУ, 2016. – 191 с.

## СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка.....	3
Тема 1. Организация финансов и финансовой работы организаций ....	4
1.1. Сущность, функции и принципы организации финансов предприятий .....	4
1.2. Содержание и направления финансовой работы организаций.....	8
Тема 2. Капитал организаций, состав и оценка стоимости.....	12
2.1. Понятие капитала, его виды.....	12
2.2. Собственный капитал организации.....	13
2.3. Заемный капитал организации.....	16
2.4. Понятие стоимости капитала и его оценка.....	18
Тема 3. Финансирование расходов.....	21
3.1. Расходы промышленной организации: понятие, состав .....	21
3.2. Особенности формирования расходов на реализацию организаций сферы обращения. Планирование расходов на реализацию .....	25
3.3. Классификация затрат на производство .....	28
Тема 4. Доходы, прибыль и рентабельность организаций.....	30
4.1. Сущность и виды доходов промышленных организаций. Методы планирования выручки от реализации продукции .....	30
4.2. Прибыль и рентабельность промышленных организаций: сущность, виды, методы планирования.....	34
4.3. Особенности формирования доходов, прибыли организаций сферы обращения.....	40
4.4. Планирование доходов и прибыли организаций сферы обращения.....	43
Тема 5. Краткосрочные активы организаций.....	47
5.1. Краткосрочные активы: понятие, состав, классификация, операционный и финансовый цикл .....	47
5.2. Источники финансирования краткосрочных активов. Политика финансирования текущей деятельности организации .....	50
5.3. Нормирование производственных запасов промышленного предприятия.....	53
5.4. Товарные запасы: понятие, состав, особенности нормирования .....	60

Тема 6. Долгосрочные активы организаций.....	66
6.1. Долгосрочные активы: понятие, состав, источники финансирования.....	66
6.2. Амортизация основных средств и нематериальных активов: методы и процедурные аспекты начисления .....	71
Тема 7. Краткосрочное кредитование, расчеты и организация кассового хозяйства.....	76
7.1. Организация краткосрочного кредитования: виды краткосрочных кредитов, кредитная документация, организация кредитного процесса в банке, способы выдачи погашения кредитов, формы обеспечения возвратности кредитов.....	76
7.2. Безналичные расчеты: принципы организации, формы проведения.....	83
7.3. Порядок ведения кассовых операций в национальной и иностранной валюте .....	93
7.4. Банковские счета: виды, порядок открытия, закрытия, переоформления.....	97
Тема 8. Финансовое планирование .....	102
8.1. Финансовое планирование: модели, задачи, система планов.....	102
8.2. Бюджетирование, его цели и функции. Генеральный бюджет организации .....	109
8.3. Краткосрочное финансовое планирование.....	112
8.4. Годовое финансовое планирование .....	124
Тема 9. Анализ финансового состояния организаций потребительской кооперации .....	130
9.1. Приемы и последовательность проведения анализа финансового состояния .....	130
9.2. Анализ платежеспособности и ликвидности.....	137
9.3. Анализ показателей рентабельности и оборачиваемости.....	146
9.4. Анализ финансовой устойчивости организации.....	156
9.5. Методы построения обобщенных моделей показателей эффективности финансово-хозяйственной деятельности.....	166
9.6. Методы прогнозирования банкротства.....	171
Список рекомендуемой литературы .....	178

Учебное издание

## **ФИНАНСЫ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Пособие  
для реализации содержания образовательных  
программ высшего образования I ступени  
и переподготовки руководящих работников  
и специалистов**

Автор-составитель  
**Кикоть Ирина Ипполитовна**

Редактор Т. В. Гавриленко  
Компьютерная верстка Л. Ф. Барановская

Подписано в печать 18.06.20. Формат 60 × 84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>.  
Бумага офсетная. Гарнитура Таймс. Ризография.  
Усл. печ. л. 10,69. Уч.-изд. л. 9,38. Тираж 120 экз.  
Заказ №

Издатель и полиграфическое исполнение:  
учреждение образования «Белорусский торгово-экономический  
университет потребительской кооперации».  
Свидетельство о государственной регистрации издателя,  
изготовителя, распространителя печатных изданий  
№ 1/138 от 08.01.2014.  
Просп. Октября, 50, 246029, Гомель.  
<http://www.i-bteu.by>

**БЕЛКООПСОЮЗ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ  
«БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»**

---

Кафедра бухгалтерского учета и финансового менеджмента  
в отраслях народного хозяйства

# **ФИНАНСЫ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Пособие  
для реализации содержания образовательных  
программ высшего образования I ступени  
и переподготовки руководящих работников  
и специалистов**

Гомель 2020